

Wirtschaftsraum  
Ressourcen  
Umwelt

## **WRU-Berichte**

Heft 5

Hans-Dieter Haas, Martin Heß, Till Werneck

### **Die Bedeutung der Direktinvestitionstätigkeit für den Wirtschaftsraum Bayern**

Materialien und Forschungsberichte aus dem  
Institut für Wirtschaftsgeographie der Universität München

Im Selbstverlag des Instituts für Wirtschaftsgeographie  
der Universität München  
Ludwigstraße 28  
80539 München  
ISSN 0948-3845  
ISBN 3-931 349-04-7

1995

**WRU-Berichte**

Herausgeber: Hans-Dieter Haas, Jürgen Schmude, Karl Ruppert  
Schriftleiter: Reinhard Paesler

Heft 5

Im Selbstverlag des Instituts für Wirtschaftsgeographie der Universität München  
1995

ISSN 0948-3845  
ISBN 3-931 349-04-7

**WRU-Berichte**

Heft 5

Hans-Dieter Haas, Martin Heß, Till Werneck

**Die Bedeutung der Direktinvestitionstätigkeit  
für den Wirtschaftsraum Bayern**



<b>Inhaltsverzeichnis</b>	<b>V</b>
<b>Abbildungsverzeichnis</b>	<b>VII</b>
<b>Kartenverzeichnis</b>	<b>VIII</b>
<b>Tabellenverzeichnis</b>	<b>IX</b>
<b>Vorwort</b>	<b>X</b>
<b>1 DIE INTERNATIONALISIERUNG DER BAYERISCHEN WIRTSCHAFT</b>	<b>1</b>
<b>2 UNTERSUCHUNGSaufbau</b>	<b>8</b>
<b>2.1 Untersuchungsziel</b>	<b>8</b>
<b>2.2 Methodische Vorgehensweise</b>	<b>9</b>
<b>3 GRUNDLEGENDE FORSCHUNGSFRAGEN DER UNTERSUCHUNG</b>	<b>11</b>
<b>3.1 Theoretische Ansätze zur Erklärung von Direktinvestitionen</b>	<b>11</b>
<b>3.2 Beschäftigungswirkungen von Direktinvestitionen</b>	<b>12</b>
3.2.1 Vorbemerkungen	12
3.2.2 Beschäftigungswirkungen in Bayern durch Direktinvestitionen	12
<b>3.3 Zulieferverflechtungen</b>	<b>15</b>
3.3.1 Vorbemerkungen	15
3.3.2 Wirkungen ausländischer Direktinvestitionen auf Zulieferer	16
3.3.3 Bayerische Direktinvestitionen und deren Auswirkungen auf die bayerischen Zulieferunternehmungen	17
<b>3.4 Direktinvestitionen und Wirtschaftsförderung</b>	<b>18</b>
<b>3.5 Motive für die Durchführung von Direktinvestitionen</b>	<b>21</b>
3.5.1 Motive deutscher (bayerischer) Auslandsinvestoren	21
3.5.2 Motive für ausländische Direktinvestitionen in Deutschland (Bayern)	23
3.5.3 Abhängigkeit der Direktinvestitionsmotive von Unternehmensspezifika	23
<b>3.6 Das Verhältnis Außenhandel - Direktinvestitionen</b>	<b>24</b>
<b>3.7 Regionale Standortfaktoren</b>	<b>25</b>

<b>4 EMPIRISCHE ERGEBNISSE</b>	<b>28</b>
<b>4.1 Bayerische Direktinvestitionen im Ausland</b>	<b>28</b>
4.1.1 Wirkungen der Direktinvestitionen im Wirtschaftsraum Bayern	28
4.1.2 Fallbeispiele aus den bayerischen Regierungsbezirken	33
<b>4.2 Ausländische Direktinvestitionen in Bayern</b>	<b>49</b>
4.2.1 Direktinvestitionen in Bayern und die Wirkungen auf den Außenhandel	49
4.2.2 Standortwahl Deutschland und regionale Standortfaktoren	52
4.2.3 Zulieferstrukturen	61
4.2.4 Beschäftigungseffekte	64
<b>5 SCHLUSSBETRACHTUNG UND ZUSAMMENFASSUNG</b>	<b>69</b>
 <b>Literaturverzeichnis</b>	 <b>71</b>
 <b>Anhang</b>	 <b>77</b>
 <b>Stichwortverzeichnis</b>	 <b>84</b>

Abbildung 1: Entwicklung der Direktinvestitionsbilanz der Bundesrepublik Deutschland 1980-1993 (Quelle: DEUTSCHE BUNDESBANK (A), div. Jahrgänge).	1
Abbildung 2: Entwicklung der Direktinvestitionsbilanz Bayerns 1980-1993 (Quelle: DEUTSCHE BUNDESBANK (B), div. Jahrgänge).	2
Abbildung 3: Regionale Verteilung der bayerischen Direktinvestitionen im Ausland 1993 (Quelle: DEUTSCHE BUNDESBANK (B), div. Jahrgänge).	5
Abbildung 4: Regionale Verteilung der ausländischen Direktinvestitionen in Bayern 1993 (Quelle: DEUTSCHE BUNDESBANK (B), div. Jahrgänge).	7
Abbildung 5: Aspekte der Untersuchung.	8
Abbildung 6: Angeschriebene Unternehmen und Rücklauf nach Herkunftsländern (Quelle: Commerzbank 1994, Eigene Erhebungen).	10
Abbildung 7: Ausländische Direktinvestitionsquote, Import- und Exportquote Bayerns (Quelle: BAYERISCHES LANDESAMT FÜR STATISTIK UND DATEN-VERARBEITUNG 1984, 1987, 1990, 1993)	50
Abbildung 8: Veränderung des Exports der ausländischen Unternehmen nach Bayern durch die Direktinvestitionen in Bayern (Quelle: Eigene Erhebungen)	51
Abbildung 9: Polaritätenprofil des Standorts Deutschland in der Bewertung von Unternehmen aus unterschiedlichen Regierungsbezirken (Quelle: Eigene Erhebungen)	52
Abbildung 10: Der Einfluß von Marktfaktoren auf die Standortwahl Deutschland (Quelle: Eigene Erhebungen).	55
Abbildung 11: Der Standortfaktor Mitarbeiterqualifikation nach Branchen (Quelle: Eigene Erhebungen).	56
Abbildung 12: Polaritätenprofil regionaler Standortfaktoren (Regierungsbezirksebene) in der Bewertung von Unternehmen aus unterschiedlichen Regierungsbezirken (Quelle: Eigene Erhebungen).	57
Abbildung 13: Bewertung der regionalen Infrastruktur nach Branchen (Quelle: Eigene Erhebungen).	58
Abbildung 14: Beschäftigungsveränderung in den bayerischen Tochterbetrieben ausländischer Investoren (Quelle: Eigene Erhebungen).	65
Abbildung 15: Anzahl der Beschäftigten in den bayerischen Tochterbetrieben 1995 (Quelle: Eigene Erhebungen).	66

Karte 1: Bestand an ausländischem Stammkapital in den bayerischen Regierungsbezirken 1992.	3
Karte 2: Zielregionen bayerischer Direktinvestitionen 1993.	4
Karte 3: Sektorale Verteilung der Betriebe mit ausländischer Beteiligung in Bayern nach Regierungsbezirken 1992.	6
Karte 4: Die Standorte der Direktinvestitionen der untersuchten Unternehmen aus Bayern.	30
Karte 5: Standorte der Unternehmen mit ausländischen Beteiligungen in Bayern 1993.	53
Karte 6: Österreichische Direktinvestitionen in Bayern.	59
Karte 7: Bestand an ausländischem Stammkapital je 1000 Einwohner in den bayerischen Landkreisen und kreisfreien Städten 1992.	60



Tabelle 1: Angeschriebene Unternehmen und Rücklauf nach Regierungsbezirken (Quelle: Eigene Erhebungen).	9
Tabelle 2: Motive für bayerische Direktinvestitionen im Ausland (Quelle: Eigene Erhebungen 1995).	29
Tabelle 3: Entwicklung des Außenhandelsvolumens der befragten Unternehmen nach Art des Auslandsengagements (Quelle: Eigene Erhebungen).	32

Die vorliegende Untersuchung basiert auf Ergebnissen, die im Rahmen einer Lehrveranstaltung am Institut für Wirtschaftsgeographie der Universität München im Wintersemester 1994/95 erarbeitet wurden. Das forschungsleitende Interesse lag in der nach wie vor aktuellen Diskussion um die Wettbewerbsfähigkeit der bayerischen Wirtschaft, welche ihren Ausdruck in einer anhaltenden Debatte um die Zukunft des Wirtschaftsstandortes Bayern findet.

Trotz der Einschränkungen in der verfügbaren Datenbasis durch z.T. unzugängliche Informationen über international operierende Unternehmen konnten im Rahmen dieses Projektes dennoch interessante Ergebnisse erzielt werden, die zu einer Versachlichung und differenzierten Betrachtung dieser Diskussion beitragen können.

Unser Dank gilt allen Unternehmen, die sich im Rahmen einer standardisierten Befragung bzw. längeren Interviews mit Eigentümern oder leitenden Mitarbeitern zur Mitarbeit an dieser Untersuchung bereit erklärt haben. Nicht zuletzt möchten wir den beteiligten Studierenden unseres Instituts danken, deren engagierte Mitarbeit das Zustandekommen dieses Heftes ermöglichte: Simone Alten, Bernd Blaschke, Georg Broxtermann, Miriam Burkert, Karin Erlach, Richard Götzinger, Monika Grundl, Andreas Grunewald, Jörg Gürster, Stefanie Hannes, Anna Häyhä, Annette Hoffmann, Roland Hösl, Alfred Ismair, Armin Kaifler, Silke Karmann, Robert Klarner, Antje Kohlenz, Imke Kretzschmar, Susanne Lindemann, Martin Lindner, Sophie Ober, Nicole Popp, Andreas Puritscher, Johannes Rehner, Nicolas Rosenow, Rolf Rudolph, Alexandra Schleier, Ulrike Schmid, Carmen Scholz, Tanja Schramek, Jan Süverkrübbe, Lutz Teubert, Beate Unterhinninghofen, Sabine van den Boom, Thomas Wegertseder, Stefanie Weidl, Michaela Well, Suzanne Werner.

Mit der Publikation dieser Untersuchung ist das Anliegen der Autoren verbunden, einen kleinen Beitrag zur wissenschaftlichen und gesellschaftlichen Auseinandersetzung mit den gegenwärtigen Fragestellungen in Bezug auf wirtschaftliche Entwicklungschancen in Deutschland und Bayern zu leisten.

München, im November 1995

Hans-Dieter Haas

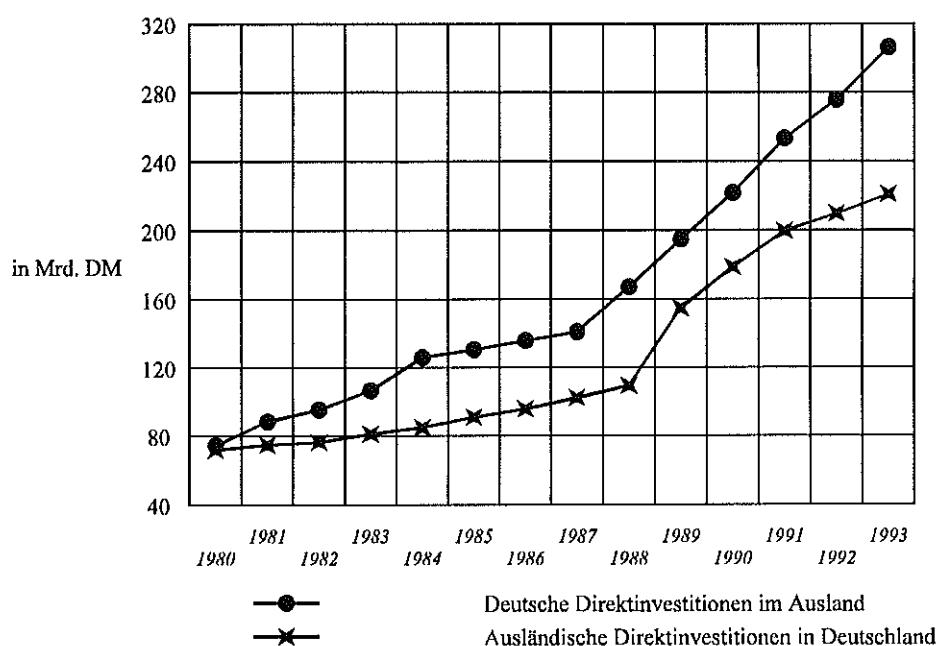
Martin Heß

Till Werneck



### 1 DIE INTERNATIONALISIERUNG DER BAYERISCHEN WIRTSCHAFT

Die Wachstumsrate des Welthandels übersteigt seit Jahren die des Weltsozialprodukts. Durch den verstärkten Wettbewerb haben internationale Verflechtungen zunehmend Bedeutung erlangt (vgl. BRAND 1992, S. 11f.). Die Internationalisierung und Globalisierung ökonomischer Aktivitäten durch Direktinvestitionen multinationaler Unternehmen gewinnt dabei neben verschiedenen Vertragsformen und dem intensivierten Außenhandel stark an Bedeutung. So nahm der weltweite Direktinvestitionsbestand in den letzten 15 Jahren rapide zu (vgl. HALBACH 1994).



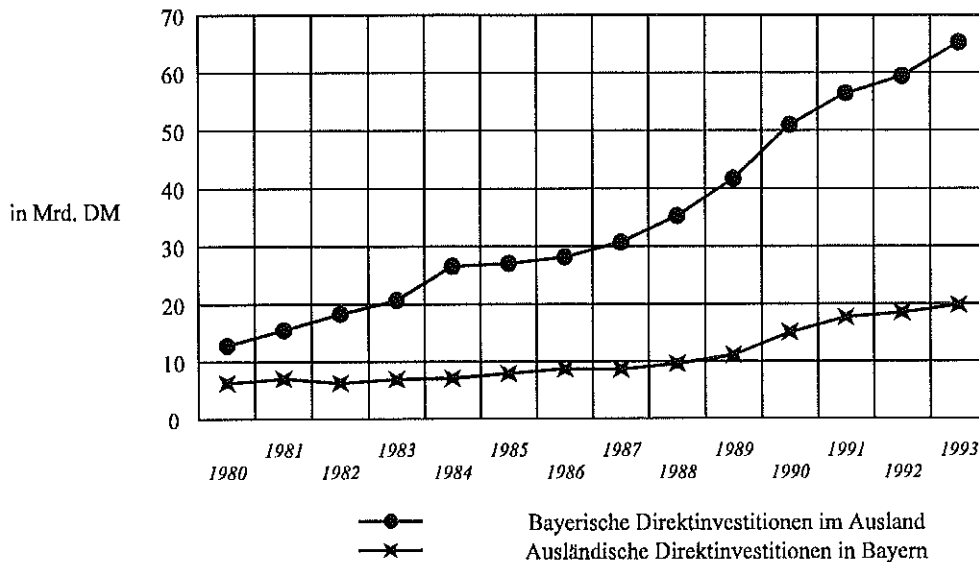
**Abbildung 1: Entwicklung der Direktinvestitionsbilanz der Bundesrepublik Deutschland 1980-1993 (Quelle: DEUTSCHE BUNDESBANK (A), div. Jahrgänge).**

Seit rund 15 Jahren übertrifft der Bestand deutscher Direktinvestitionen im Ausland die kumulierten Investitionen ausländischer Unternehmen in Deutschland (vgl. Abbildung 1). 1980 präsentierte sich die Direktinvestitionsbilanz mit 71,8 Mrd. DM ausländischen Investivkapitals bzw. mit einem deutschen Auslandsengagement von 74,4 Mrd. DM noch fast ausgeglichen; seitdem war die Bundesrepublik Deutschland Nettokapitalexporteur. 1993 hatten deutsche Unternehmen über 85 Mrd. DM mehr im Ausland investiert als ausländische Unternehmen in Deutschland.<sup>1</sup> Eine ähnliche Entwicklung läßt sich auch für den Wirtschaftsraum Bayern beobachten. Das Engagement bayerischer Unternehmen in Form von Direktinvestitionen im Ausland hat sich zwischen 1980 und 1992 mehr als vervierfacht, im gleichen Zeitraum ist am Standort Bayern der

<sup>1</sup> 1993 betrug der Direktinvestitionsbestand deutscher Unternehmen im Ausland rund 306,3 Mrd. DM; ausländische Unternehmen investierten bis zu diesem Zeitpunkt ca. 221 Mrd. DM (vgl. DEUTSCHE BUNDESBANK (A), div. Jahrgänge).

## 1 Die Internationalisierung der bayerischen Wirtschaft

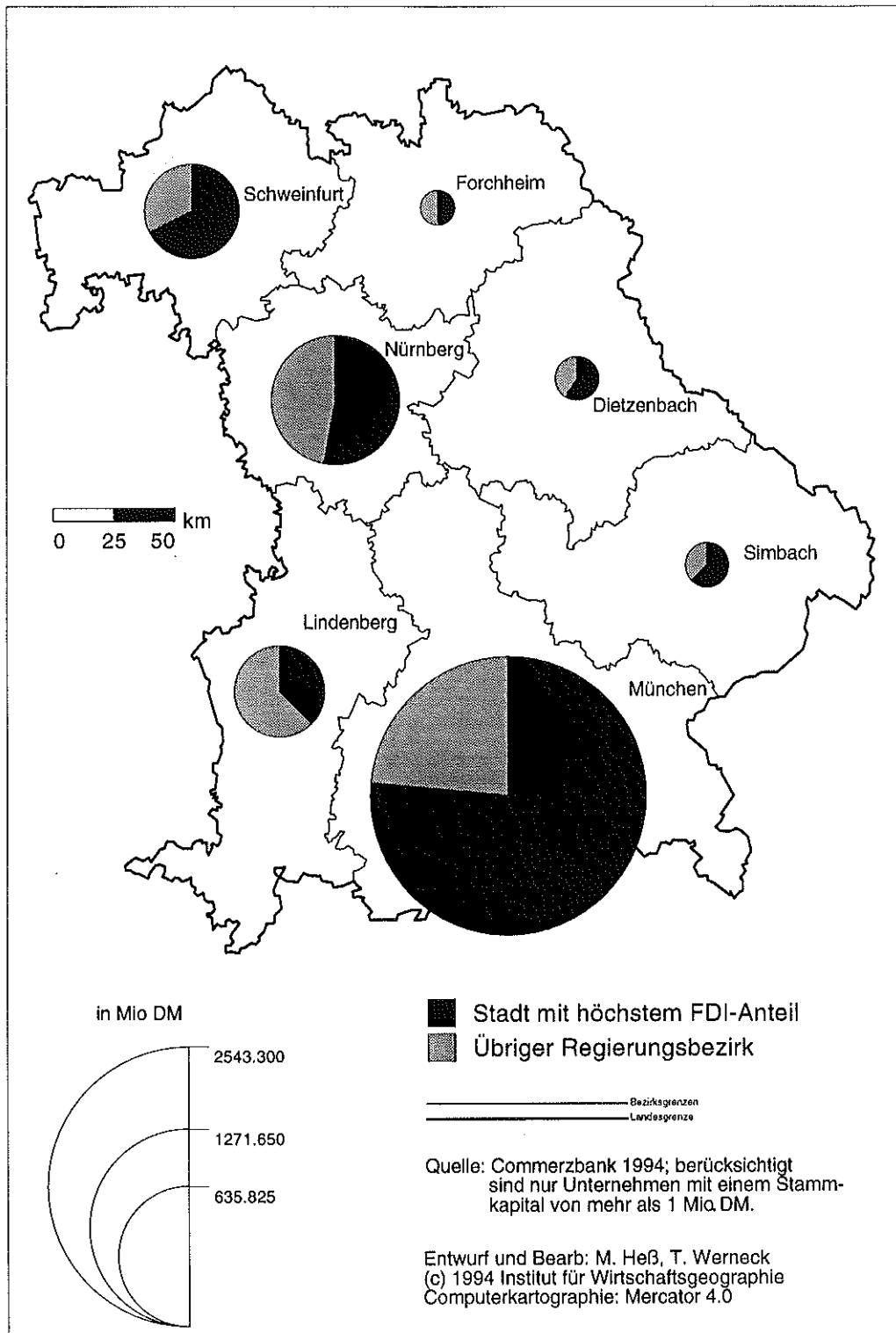
Bestand ausländischer Investitionen um rund das Dreifache gestiegen (vgl. DEUTSCHE BUNDESBANK (B), div. Jahrgänge). Dies dokumentiert die zunehmende internationale Einbindung auch der bayerischen Wirtschaft. Die wirtschaftliche Entwicklung eines Landes wird sowohl von den ökonomischen Aktivitäten dort ansässiger Unternehmen im In- und Ausland als auch von Operationen ausländischer Unternehmen im Gastland bestimmt.



**Abbildung 2: Entwicklung der Direktinvestitionsbilanz Bayerns 1980-1993 (Quelle: DEUTSCHE BUNDESBANK (B), div. Jahrgänge).**

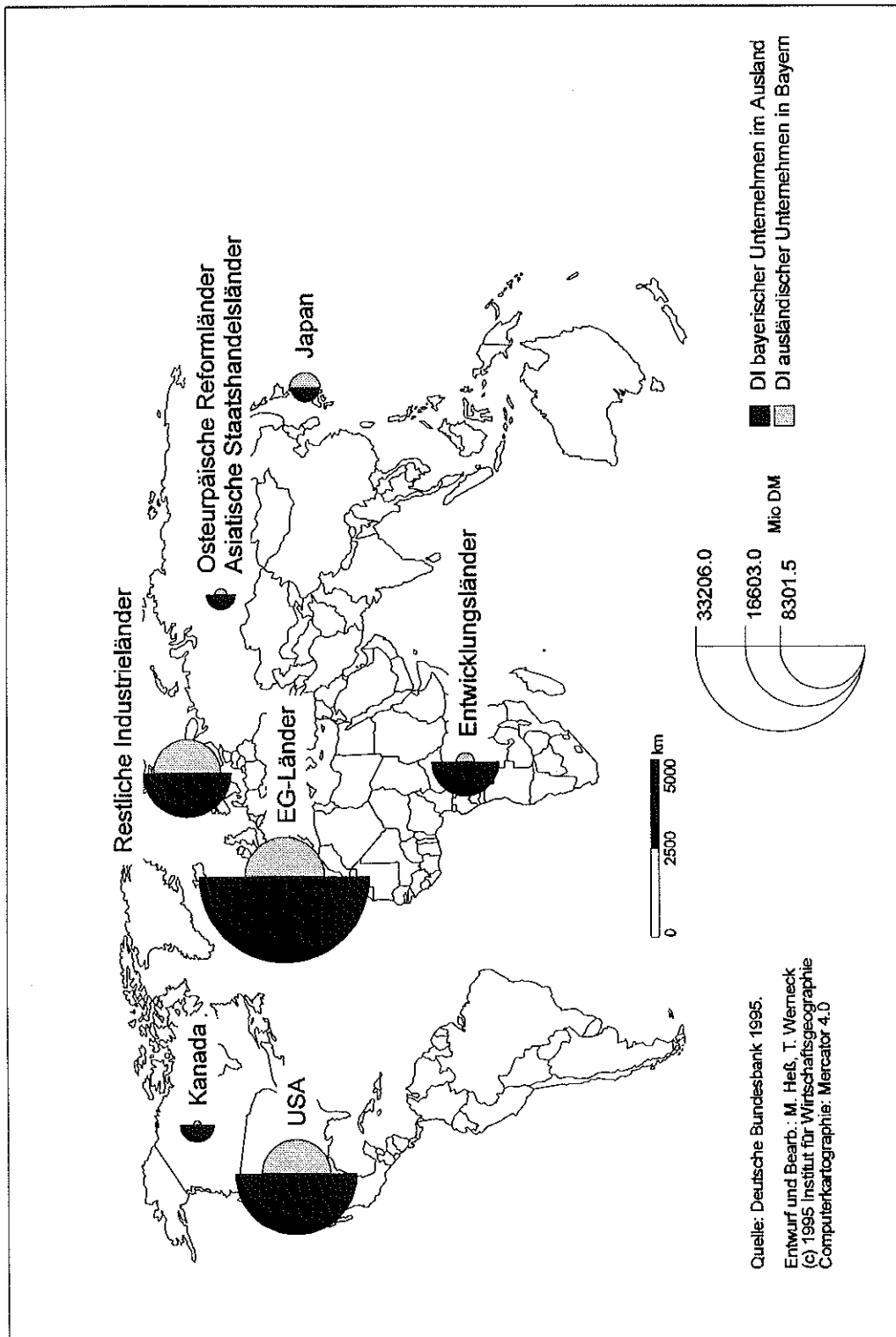
Die bayerische Wirtschaft mußte sich in den 80er und beginnenden 90er Jahren immer wieder auf veränderte konjunkturelle Rahmenbedingungen einstellen (vgl. BROCKFELD/HESS 1994, S. 211). Zunehmende internationale Konkurrenz und damit verbundene Probleme im Außenhandel veranlaßten bayerische Unternehmen, verstärkt auf den Auslandsmärkten selbst aktiv zu werden. 1993 hatte die bayerische Wirtschaft ca. 67,8 Mrd. DM im Ausland investiert (vgl. DEUTSCHE BUNDESBANK (B), div. Jahrgänge). Die deutsche Wiedervereinigung führte zwar zu Wachstumsimpulsen insbesondere in den ehemaligen Grenzregionen, gleichzeitig boten sich jedoch durch die Öffnung der Grenzen zu den osteuropäischen Nachbarn neue Möglichkeiten, in räumlicher Nähe zu Bayern mit niedrigen Lohnkosten und geringeren Umweltstandards zu produzieren. Die Stärke der DM ist für bayerische Unternehmen ein weiterer Grund, Direktinvestitionen im Ausland, v.a. in sog. Dollarräumen, zu tätigen. Gleichzeitig richtet sich das Augenmerk der Wirtschaft verstärkt auf die Wachstumsregionen in Ost- und Südostasien (vgl. GÄLLI 1995; GÄLLI et al. 1995). Um für ausländische Investoren attraktiv zu bleiben, wurde deshalb angesichts dieser Rahmenbedingungen in den letzten Jahren im Zuge der Diskussion um den Standort Deutschland auch aus bayerischer Sicht verstärkt auf eine sog. Standortsicherung gedrängt.

Auch die Bilanz der Direktinvestitionsbeziehungen des Landes Bayern mit dem Ausland ist negativ. Seit 1980 hat sich die Kluft zwischen den bayerischen Investitionen im Ausland und den ausländischen Investitionen in Bayern deutlich erhöht (vgl. Abbildung 2). Dennoch ist auch der Bestand an Direktinvestitionen in Bayern gestiegen, wenngleich in geringerem Umfang.



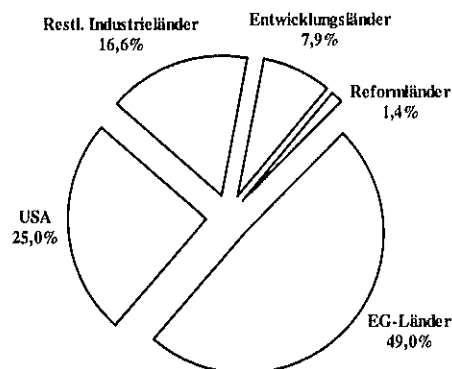
**Karte 1: Bestand an ausländischem Stammkapital in den bayerischen Regierungsbezirken 1992.<sup>2</sup>**

<sup>2</sup> FDI ist die englischsprachige Abkürzung für Direktinvestitionen (Foreign Direct Investment).



Karte 2: Zielregionen bayerischer Direktinvestitionen 1993.

Seit 1988 hat er sich von 9,6 Mrd. DM auf 18,5 Mrd. DM nahezu verdoppelt; dies macht jedoch lediglich 3,6% des bayerischen Nettosozialprodukts zu Marktpreisen aus. Für die letzten 15 Jahre läßt sich nur ein geringer Bedeutungszuwachs ausländischer Unternehmen für die bayerische Wirtschaft ableiten. Das Engagement ausländischer Unternehmen konzentriert sich dabei auf die großen Verdichtungsräume, insbesondere auf München und Nürnberg (vgl. Karte 1). Für die bayerischen Aktivitäten im Ausland ist ein stärkerer Anstieg vor allem 1983/1984 festzustellen, ebenso in den Jahren nach 1989, entsprechend den Phasen des konjunkturellen Auf- bzw. Abschwungs. Die deutlich negative Direktinvestitionsbilanz Bayerns bzw. Deutschlands ist nicht unbedingt als Zeichen abnehmender Attraktivität des Standort Bayerns zu sehen, sondern kann auch als Hinweis auf eine verstärkte Wettbewerbsfähigkeit bayerischer Unternehmen in der Weltwirtschaft interpretiert werden (vgl. WESTERHOFF 1991). Die regionale Verteilung der Investitionen ergibt ein differenziertes Bild (vgl. Karte 2 und Abbildung 3). Nach wie vor sind es die westlichen Industrieländer, die als Investitionsziel am attraktivsten erscheinen. Ihr Anteil am gesamten Volumen belief sich 1993 auf über 90% aller bayerischen Investitionen im Ausland. Mit knapp 97% Anteil gilt ein noch höherer Wert für die umgekehrte Richtung (vgl. Abbildung 4). Dabei ist die einzige Region mit einem für Bayern positiven Investitionssaldo Japan. Die Entwicklungs- und osteuropäischen Reformländer spielen bis dato nur eine untergeordnete Rolle (vgl. HALBACH 1994). Während jedoch die Attraktivität der Entwicklungsländer als Investitionsstandort stetig sinkt, stieg die Bedeutung Osteuropas mit einer Vervierfachung des Bestandes alleine in den letzten zwei Jahren. Unsicherheiten über politische Rahmenbedingungen und wirtschaftliche Stabilität verhinderten jedoch bisher ein stärkeres Engagement in den Transformationsländern.

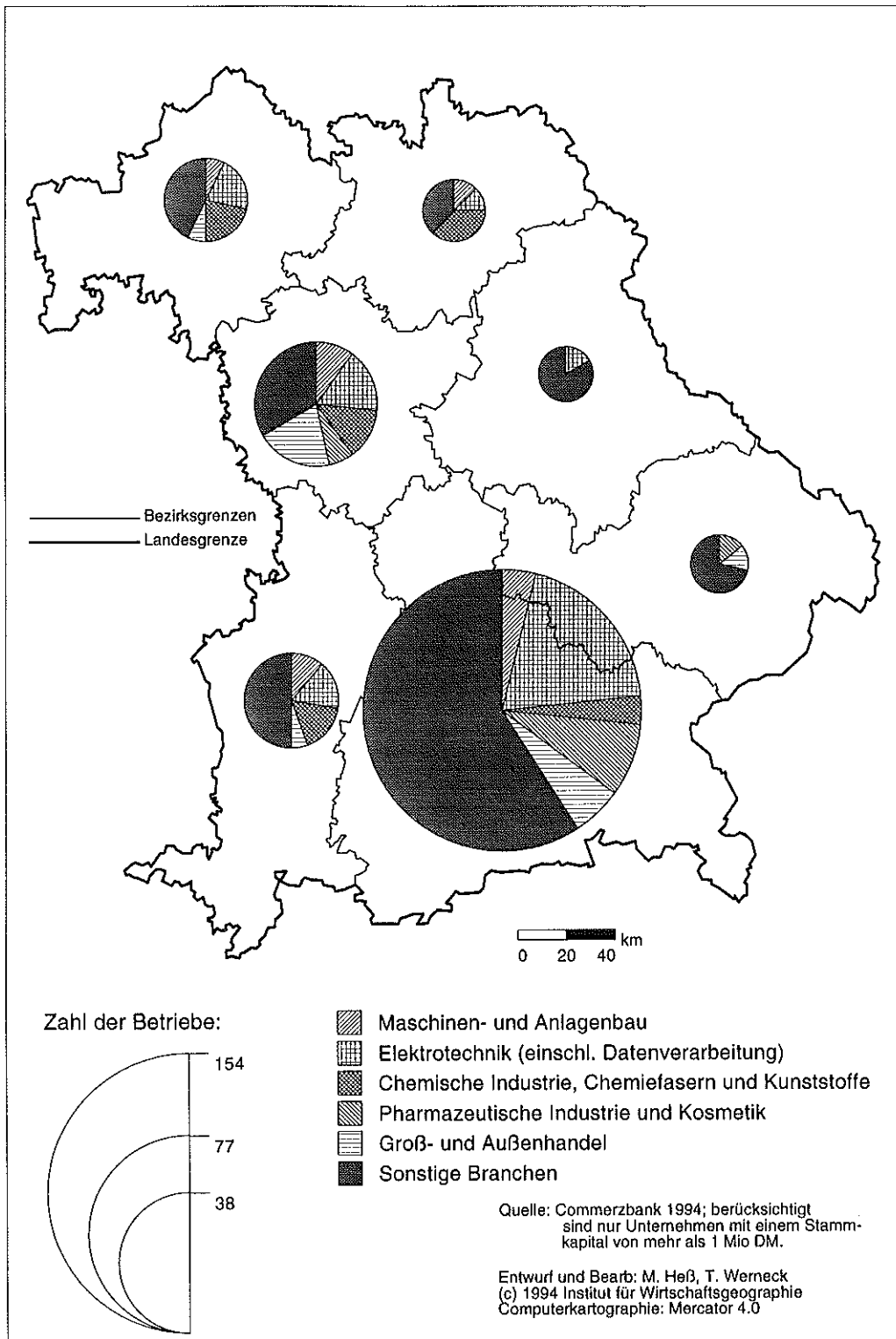


**Abbildung 3: Regionale Verteilung der bayerischen Direktinvestitionen im Ausland 1993 (Quelle: DEUTSCHE BUNDESBANK (B), div. Jahrgänge).<sup>3</sup>**

Ausländische Unternehmen im produzierenden Gewerbe engagieren sich in Bayern intensiv in der Elektrotechnik und der Chemischen Industrie (vgl. Karte 3). Im Dienstleistungssektor erweisen sich Versicherungsunternehmen und Kreditinstitute als führend.<sup>4</sup>

<sup>3</sup> Der Bestand bezieht sich auf unmittelbare und mittelbare Direktinvestitionen.

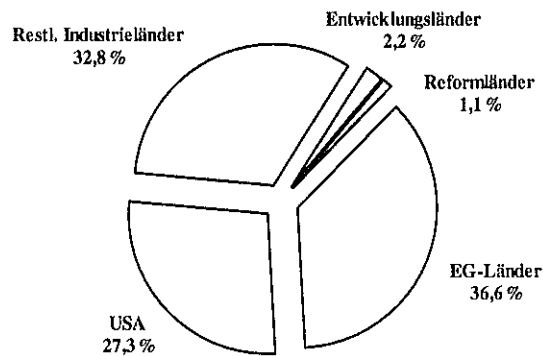
<sup>4</sup> Allein 27% des Bestandes bayerischer Investitionen im Ausland gehen auf die Aktivitäten von Versicherungen zurück (vgl. DEUTSCHE BUNDESBANK (B), div. Jahrgänge). Dies entspricht etwa der Hälfte der Auslandsinvestitionen des tertiären Sektors.



**Karte 3: Sektorale Verteilung der Betriebe mit ausländischer Beteiligung in Bayern nach Regierungsbezirken 1992.**



Betrachtet man die sektorale Verteilung der bayerischen Unternehmen, die im Ausland tätig sind, so dominieren der Dienstleistungsbereich (47%) sowie die Bereiche Elektrotechnik (24%) und Straßenfahrzeugbau (9%). Diese Branchen engagieren sich überproportional außerhalb des eigenen Wirtschaftszweiges, d.h. sie investieren verstärkt in branchenfremde Projekte. Der bayerische Straßenfahrzeugbau zum Beispiel hat bis 1993 rund 5,9 Mrd. DM im Ausland investiert, wovon aber weniger als die Hälfte (2,2 Mrd. DM) in Objekte geflossen ist, die dem Automobilbau zuzurechnen sind. Demgegenüber tragen bayerische Handelsunternehmen zwar nur 1% zum Gesamtinvestitionsbestand im Ausland bei; nach dem Wirtschaftszweig des ausländischen Investitionsprojektes betrachtet liegt der Sektor Handel jedoch bei 13% (vgl. DEUTSCHE BUNDESBANK (B), div. Jahrgänge). Dies verdeutlicht den hohen Stellenwert des Handels für bayerische Investoren.



**Abbildung 4: Regionale Herkunft der ausländischen Direktinvestitionen in Bayern 1993 (Quelle: DEUTSCHE BUNDESBANK (B), div. Jahrgänge).<sup>5</sup>**

Auch in Zukunft wird sich die bayerische Wirtschaft im Ausland engagieren müssen, um Wettbewerbsvorteile zu erlangen bzw. zu sichern. Mit der Öffnung der Grenzen nach Osteuropa ergeben sich für Unternehmen v.a. in Ostbayern Chancen hinsichtlich neuer Marktpotentiale, aber auch Probleme durch die komparativen Vorteile dieser Länder im Bereich der Arbeitskosten (vgl. HÖHNE/MAIER). Dennoch entwickeln sich Wirtschaftsbeziehungen über Direktinvestitionen nur langsam, wichtigste Zielländer bleiben nach wie vor die westlichen Industriestaaten.

---

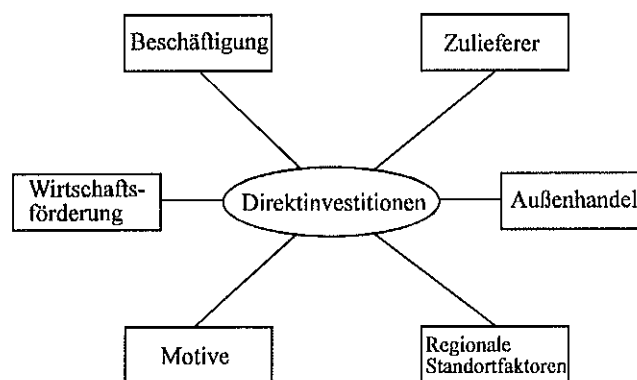
<sup>5</sup> Der Bestand bezieht sich auf unmittelbare und mittelbare Direktinvestitionen.



## 2 UNTERSUCHUNGSaufbau

### 2.1 Untersuchungsziel

Für Untersuchungen zum Standort Bayern gilt es, sowohl die Rolle grenzüberschreitender Aktivitäten bayerischer Unternehmen im Ausland als auch die Rolle ausländischer Unternehmen im Wirtschaftsraum Bayern zu hinterfragen. Dabei lassen sich eine Reihe verschiedener Aspekte näher beleuchten. In der Untersuchung wurden sechs inhaltliche Aspekte eingehender verfolgt (vgl. dazu Abbildung 5).



**Abbildung 5: Aspekte der Untersuchung.**

So stellt sich beispielsweise die Frage, welche quantitativen und qualitativen Beschäftigungswirkungen bayerische Direktinvestitionen im Ausland bzw. ausländische Direktinvestitionen in Bayern haben. Die Standpunkte dazu reichen von der Annahme, daß Direktinvestitionen zu einem Export von Arbeitsplätzen („job-export“-Hypothese) führen, bis zu der Annahme, daß Direktinvestitionen eine beschäftigungsfördernde Wirkung hätten (vgl. z.B. OLLE 1983; DEITMERS 1982). Neben diesen Primärwirkungen spielen bei der Bewertung des Standortes Bayern aber auch sekundäre Wachstums- und Beschäftigungswirkungen von Direktinvestitionen eine wichtige Rolle. Investiert ein ausländisches Unternehmen in Bayern, so entfaltet dieses bei bayerischen Zulieferunternehmen eine Nachfrage nach Vorprodukten, Dienstleistungen, Halbfabrikaten usw. Umgekehrt können aber auch bayerische Direktinvestitionen im Ausland Folgen für bayerische Zulieferverflechtungen haben (vgl. ADEBAHR 1981, S. 44 ff.). Die deutsche bzw. bayerische Wirtschaft ist stark exportorientiert. Rund ein Drittel des deutschen Bruttoinlandsprodukts (BIP) wird durch den Export von Gütern und Diensten erzielt (vgl. JUNGnickel 1992, S. 46). Da Außenhandel und Direktinvestitionen einen äußerst komplexen Zusammenhang aufweisen, stellt sich für den Wirtschaftsraum Bayern die Frage, ob Direktinvestitionen nach bzw. aus Bayern in erster Linie handelsschaffende, substituierende oder umleitende Funktionen besitzen (vgl. BELLAK 1993, S. 129 ff.). Im Zusammenhang mit der Beurteilung der Auswirkungen von Direktinvestitionen auf den Außenhandel müssen auch die Motive, aus denen heraus Direktinvestitionen getätigt werden, thematisiert werden. Die Literatur nennt dabei eine Reihe verschiedener Motivbündel, die in Abschnitt 3.5 näher ausgeführt werden (vgl. auch BEYFUSS/KITTERER 1990, S. 42; OPPENLÄNDER/GERSTENBERGER 1992, S. 4).

Bei der Betrachtung der Motive für ausländische Direktinvestitionen in Bayern bzw. bayerischer Direktinvestitionen im Ausland stehen insbesondere die Markt- und Absatzorientierung

sowie die Kostenorientierung der Unternehmen im Vordergrund (vgl. HEBGEN 1990, S. 13; HALBACH 1994, S. 18 ff.). Empirische Untersuchungen über die Motivation ausländischer Investoren zur Durchführung von Direktinvestitionen in Deutschland lassen bis dato noch keinen eindeutigen Schluß zu (vgl. WESTERHOFF 1991, S. 32). Bei der Betrachtung allgemeiner Motive kann die Standortwahl ausländischer Investoren innerhalb Deutschlands nicht befriedigend geklärt werden. Für die Wahl Bayerns bzw. eines bestimmten Regierungsbezirks innerhalb Bayerns als Standort spielen auch regionale Faktoren eine Rolle. Im weiteren soll der Zusammenhang zwischen bestimmten Standortfaktoren und der Tätigkeit von ausländischen Direktinvestitionen in Bayern (bzw. Regierungsbezirken) herausgestellt werden.

### 2.2 Methodische Vorgehensweise

Um die Bedeutung von Direktinvestitionen für den Standort Bayern genauer bewerten zu können, wurden zwei verschiedene methodische Vorgehensweisen gewählt. So sollte einerseits die Rolle ausländischer Direktinvestitionen in Bayern und andererseits die Wirkung bayerischer Direktinvestitionen im Ausland analysiert werden. Da eine Liste bayerischer Unternehmen, die im Ausland investiert haben, nicht zugänglich war, wurden semistrukturierte Interviews mit leitenden Angestellten bzw. Betriebsinhabern von insgesamt 25 Unternehmen verschiedener Branchen geführt. Die Auswahl erfolgte willkürlich; die Ergebnisse können somit nicht verallgemeinert werden. Semistrukturierte Interviews bieten jedoch den Vorteil einer tiefergehenden Analyse und können einen wertvollen Beitrag zur Hypothesengenerierung für zukünftige Untersuchungen leisten (vgl. SCHNELL/HILL/ESSER 1992). Die untersuchten Unternehmen beschäftigten 1994 im In- und Ausland rund 53 600 Personen und erzielten einen Umsatz von rund 17 Mrd. DM. Eine sektorale Betrachtung der Unternehmen zeigt, daß sich drei der Grundstoff- und Nahrungsmittelproduktion, neun der Konsumgüterindustrie und 13 der Investitionsgüterindustrie zuordnen lassen.

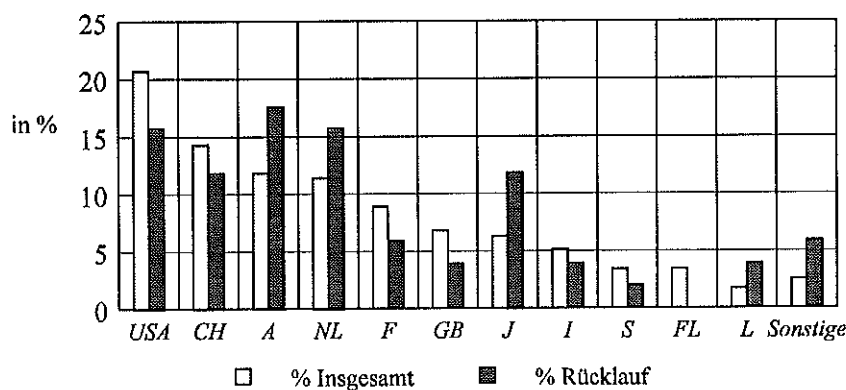
Regierungsbezirk	Insgesamt	% insgesamt	Rücklauf	% Rücklauf
Oberbayern	153	64,6	32	62,7
Niederbayern	8	3,4	1	2,0
Schwaben	18	7,6	8	15,7
Oberpfalz	6	2,5	--	--
Oberfranken	8	3,4	2	3,9
Mittelfranken	30	12,7	6	11,8
Unterfranken	14	5,9	2	3,9

**Tabelle 1: Angeschriebene Unternehmen und Rücklauf nach Regierungsbezirken (Quelle: Eigene Erhebungen).**

Die Datengrundlage für die Untersuchung der ausländischen Direktinvestitionen in Bayern basiert auf einer Veröffentlichung der Commerzbank „Wer gehört zu wem?“ von 1994 (vgl. COMMERZBANK 1994). Dort sind 237 in Bayern ansässige ausländische Unternehmen verzeichnet. Im Bericht nicht enthalten sind ausländische Unternehmen in Bayern mit einem Stammkapital von weniger als einer Mio. DM und/oder weniger als 20% der Kapitalanteile in ausländischer Hand.<sup>6</sup> Allen 237 Unternehmen wurde im Rahmen der Untersuchung ein Fragebogen zugesandt; 51 Fragebögen kamen vollständig ausgefüllt zurück. Die Rücklaufquote betrug 22%.

<sup>6</sup> vgl. dazu auch Kapitel 3.1.

Systematische Fehler konnten nicht festgestellt werden. Karte 1 zeigt deutlich die räumliche Konzentration der ausländischen Direktinvestitionen in den Ballungsräumen, insbesondere in Stadt und Landkreis München und den Städten Nürnberg, Fürth und Erlangen. Die meisten ausländischen Investoren haben ihren Standort im Regierungsbezirk Oberbayern gewählt. Eine ähnliche Verteilung nach Regierungsbezirken weist auch der Rücklauf des Fragebogens auf. Die meisten vollständig ausgefüllten Fragebogen kamen - entsprechend der räumlichen Verteilung der angeschriebenen Unternehmen - aus den Regierungsbezirken Oberbayern und Mittelfranken (vgl. Tabelle 1). Interessant ist auch die Frage, aus welchen Ländern die ausländischen Investoren in Bayern stammen. Im Vergleich der angeschriebenen Unternehmen mit dem Rücklauf nach den zwölf wichtigsten Herkunftsländern zeigte sich eine höhere Beteiligung an der Befragung bei japanischen, niederländischen und österreichischen Unternehmen, während vor allem US-amerikanische Unternehmen - rund ein Fünftel aller Investoren in Bayern - sich nicht entsprechend ihres Anteils an der Befragung beteiligt haben (vgl. Abbildung 6).



Entwurf u. Bearbeitung: M. Heß u. T. Werneck

**Abbildung 6: Angeschriebene Unternehmen und Rücklauf nach Herkunftsländern**  
(Quelle: Commerzbank 1994, Eigene Erhebungen).



## 3 GRUNDLEGENDE FORSCHUNGSFRAGEN DER UNTERSUCHUNG

### 3.1 Theoretische Ansätze zur Erklärung von Direktinvestitionen

Unter Auslandsinvestitionen versteht man alle Kapitalanlagen von Investoren über die eigenen Staatsgrenzen hinweg. In der Literatur werden zwei Arten von Investitionen im Ausland unterschieden - Direktinvestitionen (direkte Auslandsinvestitionen) und Portfolioinvestitionen (indirekte Auslandsinvestitionen). Erstere werden mit dem Ziel vorgenommen, die Geschäftspolitik eines ausländischen Unternehmens direkt zu kontrollieren (vgl. POTT 1983).

„Allgemein versteht man unter einer ausländischen Direktinvestition eine Vermögensanlage im Ausland durch natürliche oder juristische Personen des Inlands mit dem Ziel, eine Kontrolle über die erworbenen Aktiva auszuüben“ (STEHN 1992, S. 4).

Entscheidendes Abgrenzungskriterium von Direktinvestitionen ist das Kontrollmotiv. Demgegenüber steht hinter der Durchführung von Portfolioinvestitionen das Ertragsmotiv, also das Bestreben, sich an laufenden Erträgen zu beteiligen. Für die Kontrolle der Geschäftstätigkeit, um Einfluß auf die Ertragserzielung auszuüben, hat ein Portfolioinvestor kein Interesse. Diese Unterscheidung ist im Hinblick auf die folgende Untersuchung wichtig, da Determinanten und Wirkungen dieser Investitionsarten sich unterschiedlich darstellen. Im weiteren Verlauf stehen lediglich die Direktinvestitionen im Mittelpunkt. Die Frage, ab wann ein Investor tatsächlich Einfluß und Kontrolle auf die Geschäftstätigkeit ausübt, wird unterschiedlich beantwortet. Generell wird die Grenze bei einer Beteiligung von mindestens 20% bzw. 25% gezogen; die in dieser Untersuchung verwendeten Daten der Commerzbank beinhalten Beteiligungen ab 20% (vgl. POTT 1983, S. 2, COMMERZBANK 1994). Zur Erklärung von Direktinvestitionen existieren eine Vielzahl verschiedener Theorieansätze. Dabei lassen sich drei wichtige Theoriestränge in der Literatur identifizieren (vgl. z.B. BRAUN 1988; STEHN 1992; STEIN 1992).

- **Industrieökonomische Ansätze:** Nur durch unternehmensspezifische Wettbewerbsvorteile gelingt es international operierenden Unternehmen, mutmaßliche Risiken und die Unkenntnis der Marktbedingungen im Ausland zu kompensieren. Diese speziellen Vorteile können sowohl tangible Ressourcen, wie z.B. Technologie, Produkte mit besonderem Kundennutzen usw., oder intangible Fähigkeiten, wie z.B. Management-know-how, sein (HYMER 1976, KINDLEBERGER 1969).
- **Transaktionskostenansatz:** Die Nutzung des Marktes verursacht Kosten für die Marktteilnehmer. Der Preismechanismus löst Kosten für die Informationssuche, für Vertragsaushandlungen und -durchsetzung und für die Anpassung aus (vgl. BÖSSMANN 1983, S. 106 f.). Ein Teil dieser Kosten kann durch eine Internalisierung im Unternehmen, d.h. durch die Schaffung interner Märkte vermieden werden. Der Internalisierungsprozeß vollzieht sich solange, bis die zusätzlichen Organisationskosten den vermiedenen marginalen Transaktionskosten entsprechen (vgl. COASE 1937; WILLIAMSON 1975).
- **Außenhandelstheoretische Ansätze:** Direktinvestitionen werden als eine Form der Finanzarbitrage erklärt. Unterschiedliche Renditen und/oder Zinssätze führen zu internationalen Kapitalverflechtungen. Beispiel dafür ist die Hypothese des opti-

### 3.2 Beschäftigungswirkungen von Direktinvestitionen

---

malen Währungsraumes, die davon ausgeht, daß sich multinationale Unternehmen in Hartwährungsländern (z.B. in Deutschland) günstiger finanzieren können als die Unternehmen aus dem Zielland (vgl. STEIN 1992).

Eine Zusammenführung dieser partialanalytischen Ansätze versuchte DUNNING mit dem eklektischen Paradigma. Ausmaß und Form des ausländischen Engagements ist demnach abhängig von den vorhandenen unternehmensspezifischen Wettbewerbsvorteilen, den Internalisierungsvorteilen durch die effizientere interne Verwertung der eigenen Vorteile, verbunden mit einer Minimierung der Transaktionskosten und der Nutzung von Standortvorteilen, die den Rahmen für die Wahl des Ziellandes abstecken (vgl. DUNNING 1988).

### 3.2 Beschäftigungswirkungen von Direktinvestitionen

#### 3.2.1 Vorbemerkungen

Die Bedeutung ausländischer Direktinvestitionen für die Beschäftigungssituation im Ursprungs- sowie Zielland kann man in *primäre* und *sekundäre* Wachstums- und Beschäftigungswirkungen unterscheiden. Mit primären Wirkungen werden die unmittelbaren Folgen (z.B. Arbeitsplatzabbau) im investierenden Unternehmen bezeichnet, während sich bei sekundären Wirkungen durch die Durchführung der Direktinvestitionen die Folgen in anderen Unternehmen bzw. Sektoren manifestieren (vgl. ADEBAHR 1981, S. 42 ff.). In diesem Abschnitt sollen vor allem mögliche primäre Wirkungen bayerischer Direktinvestitionen im Ausland und ausländischer Unternehmen in Bayern auf die Beschäftigungssituation unter Berücksichtigung sowohl quantitativer als auch qualitativer Effekte untersucht werden. Sekundäre Wirkungen werden später im Zusammenhang mit den Zulieferverflechtungen erarbeitet (vgl. Kap. 3.3).

Beschäftigungswirkungen lassen sich in zwei Komponenten untergliedern:

- Der *quantitative* Aspekt der Beschäftigung bezieht sich auf die absolute Zahl an Arbeitsplätzen. Die Bedeutung von Direktinvestitionen auf die Beschäftigungslage wird also in der Zahl der hinzugewonnenen bzw. verlorenen Arbeitsplätze in den untersuchten Unternehmungen im Untersuchungsraum gemessen.
- *Qualitative* Beschäftigungswirkungen äußern sich in der Schaffung von Arbeitsplätzen, die durch Mitarbeiter mit einem hohen Ausbildungsstand besetzt werden müssen. So ist durchaus der Fall denkbar, daß es in Bayern zu einem quantitativen Nettoverlust von Arbeitsplätzen aufgrund bayerischer Direktinvestitionen im Ausland kommt, unter qualitativen Gesichtspunkten jedoch Arbeitsplätze mit hohen Qualifikationsanforderungen geschaffen werden.

Es stellt sich die Frage einer sinnvollen Operationalisierung quantitativer und qualitativer Beschäftigungswirkungen. Im weiteren Verlauf werden Arbeitsplätze in Management und Forschung & Entwicklung als hochqualifizierte Arbeitsplätze, in der Produktion dagegen als minder qualifizierte Arbeitsplätze angesehen.<sup>7</sup>

#### 3.2.2 Beschäftigungswirkungen in Bayern durch Direktinvestitionen

Seit Mitte der 70er Jahre war der Saldo der Direktinvestitionen negativ, d.h. die Bundesrepublik Deutschland als Nettokapitalexporteur tätigte mehr Direktinvestitionen im Ausland als ausländische Unternehmungen in Deutschland (vgl. GAEBE 1994, S. 107). Gleichzeitig stieg die

---

<sup>7</sup> In der Literatur zeigt sich, daß nicht ein einziger Wirkungsmechanismus zu Grunde gelegt werden kann, sondern insbesondere in Abhängigkeit von Investitionsmotiv und Branchenzugehörigkeit unterschiedliche Zusammenhänge wirksam werden. Die Trennung der unterschiedlichen Effekte bereitete in früheren Untersuchungen erhebliche methodische Schwierigkeiten (vgl. u.a. GLATZ/MOSER 1989, BELLAK 1993, DEITMERS 1982).

### 3 Grundlegende Forschungsfragen der Untersuchung

---

Arbeitslosigkeit in Deutschland (Bayern) auf ein konstant hohes Niveau und löste damit auch in der Öffentlichkeit eine breite Diskussion über Beschäftigungswirkungen von Direktinvestitionen aus.

Die Standpunkte innerhalb dieser Diskussion reichten von der Annahme, daß Direktinvestitionen zu einem Export von Arbeitsplätzen führen, bis hin zu der Annahme, daß Direktinvestitionen eine beschäftigungsfördernde Wirkung haben (vgl. OLLE 1983, S. 22 f.).

Eine ähnliche, aber intensivere Diskussion wurde auch in den USA geführt. Dort warfen die Gewerkschaften den multinationalen Unternehmungen (MNU) u.a. vor,

- durch die Direktinvestitionen in das Ausland die Exporte ins Zielland in zweierlei Hinsicht zu vermindern. Zum einen werden die Exporte durch die Auslandsproduktion ersetzt, zum anderen dient eine Auslandstochter als Exportbasis zur Belieferung von Drittländern und schränkt somit die Exporte aus dem Ursprungsland zusätzlich ein. Zudem kommt es auch zu erhöhten Importen im Ursprungsland, da eine Auslandstochter sowohl die Mutterunternehmung als auch den Inlandsmarkt beliefert. Die Folge ist der Abbau der Inlandsbeschäftigung (vgl. FIKENTSCHER/MORITZ 1980, S. 250 ff.).
- in erster Linie komparative Kostenvorteile, insbesondere billige Arbeitskräfte, in Form von Auslagerung der Produktion (hauptsächlich von Teilprodukten [Komponenten]) zu nutzen. Auch dies führe dann zu einem Arbeitsplatzabbau im Inland.
- amerikanische Technologie und Know-how durch Direktinvestitionen und Lizenzverträge ins Ausland zu transferieren und dadurch die komparativen Vorteile der USA zu unterminieren (vgl. u.a. DEITMERS 1982, S. 21; GLICKMAN/WOODWARD 1989).

Dem hielten amerikanische MNU durch in ihrem Auftrag angefertigte Studien entgegen, daß das wichtigste Motiv nicht niedrige Lohnkosten im Ausland war, sondern

- die bessere Versorgung existierender Auslandsmärkte (Marktsicherungsmotiv),
- die Erschließung eines neuen Marktes, um einem Konkurrenten zuvorzukommen und somit eigene Wettbewerbsvorteile aufbauen zu können (Markterschließungsmotiv),<sup>8</sup>
- Überwindung von Import- und Zollbeschränkungen durch die eigene Präsenz in dem jeweiligen Land
- und die Realisierung von Transportkostenvorteilen.

Gleichzeitig wird der Standpunkt vertreten, daß die Produktion im Ausland auch fördernd auf den Export wirken kann. Durch den Export von Investitionsgütern, Vor- und Zwischenprodukten und auch Fertigprodukten an die Auslandstochter zur eigenen Verwendung oder zum Weiterverkauf sowie durch eine eventuelle Kaufkrafterhöhung im Zielland ergeben sich positive Wirkungen auf die Inlandsbeschäftigung. Zudem werden auch Inländer in den Auslandstochterunternehmungen beschäftigt (vgl. FIKENTSCHER/MORITZ 1980, S. 250 ff.; DEITMERS 1982, S. 25).

Die verschiedenen Standpunkte geben schon einen ersten Anhaltspunkt dafür, welche komplexen Zusammenhänge zwischen Direktinvestitionen und Beschäftigungswirkungen vorliegen. Zunächst erscheint es plausibel, daß Produktionsverlagerungen in das Ausland keine Arbeits-

---

<sup>8</sup> Vgl. auch Kapitel 3.5, insbesondere Punkt 3.5.1.2.

plätze im Inland schaffen, sondern diese vernichten. Stellt man jedoch die Frage, was eingetreten wäre, hätte diese Direktinvestition in das Ausland nicht stattgefunden, so läßt sich konstatieren, daß eine Produktionsalternative in Deutschland (Bayern) bei kostenorientierten Direktinvestitionen nur in den seltensten Fällen besteht (vgl. JUHL 1984). Direktinvestitionen und deren Auswirkungen auf die Beschäftigung müssen also in Abhängigkeit marktorientierter versus kostenorientierter Motive betrachtet und bewertet werden (vgl. hierzu Kapitel 3.5).

Insbesondere bei lohnkostenorientierten Direktinvestitionen, um beispielsweise Halbfertigprodukte im Ausland weiter zu verarbeiten und wieder zu reimportieren, kann von einem Arbeitsplatzexport ausgegangen werden (vgl. DONGES/JUHL 1979). Ob diese Art von Arbeitsplätzen in Deutschland (Bayern) langfristig überhaupt erhalten werden kann, erscheint jedoch zweifelhaft. Daraus läßt sich ableiten, daß diese Art von Direktinvestitionen zwar eine Beschäftigungsentwicklung zeitlich kurzfristig vorwegnimmt, der gegenteilige Schluß, daß ohne diese Direktinvestitionen solche Arbeitsplätze erhalten blieben, kann dagegen nicht gezogen werden.

Bei beschaffungsorientierten Direktinvestitionen kann von einer positiven Wirkung auf die Beschäftigung im Inland ausgegangen werden. Die für die Produktion elementaren Rohstoffe werden gesichert und deren Bezug aus dem Ausland günstiger gestaltet. Ihr Ausfall würde die Produktion und damit die Inlandsbeschäftigung stark beeinträchtigen (vgl. ADEBAHR 1981, S. 74).

Durch marktorientierte Direktinvestitionen sollen ausländische Märkte erschlossen oder gefestigt werden. Hier stellt sich die Frage nach einer möglichen Alternative im Inland tatsächlich. Sind ausländische Märkte durch protektionistische Maßnahmen geschützt, so kann eine inländische Unternehmung u.U. nicht dorthin exportieren, ohne dadurch einen Verlust der Konkurrenzfähigkeit der eigenen Produkte zu erleiden. Der einzige Weg der Markterschließung ist dann die Produktion vor Ort. Die Direktinvestition wirkt damit nicht exportsubstituierend zu Lasten inländischer Arbeitsplätze. Löst die Präsenz im Gastland eine erhöhte Nachfrage nach Produkten der ausländischen Unternehmung aus, so können sich sogar exportfördernde Wirkungen mit positiven Folgen auf die inländische Beschäftigung einstellen (z.B. durch eigene Vorleistungen, durch sekundäre Beschäftigungswirkungen etc.). Zudem wirken die Vorleistungen, die zum Aufbau des Unternehmens aus dem Inland bezogen werden, ebenfalls exportfördernd. Es zeigt sich, daß eine Reihe von Effekten wirksam wird, die sowohl gegengerichtet als auch gleichgerichtet sein können. Die Bedeutung von Direktinvestitionen im Ausland für die Beschäftigungslage (primäre Wirkungen) läßt sich folgendermaßen zusammenfassen:

*Primäre, quantitative Beschäftigungswirkungen:* Kostenorientierte Direktinvestitionen im Ausland greifen einem quantitativen Export bayerischer Arbeitsplätze voraus. Minder qualifizierte Arbeitsplätze werden in Bayern zwar abgebaut; ein langfristiger Erhalt der Arbeitsplätze in Bayern wäre jedoch aufgrund des intensiven Wettbewerbs ohnehin nicht möglich gewesen. Kostenorientierte Direktinvestitionen aus Bayern wirken somit „katalytisch“, sind aber nicht ursächlich für einen langfristigen Arbeitsplatzabbau in Bayern anzusehen. Eine künstliche Erhaltung dieser Arbeitsplätze, beispielsweise durch Subventionen oder Handelshemmnisse, führt langfristig nur zu einer Fehlallokation der Ressourcen und schwächt die Konkurrenzfähigkeit. Demgegenüber werden ausländische Direktinvestitionen in Bayern hauptsächlich aus Marktgründen getätigt. Diese schaffen und sichern langfristig Arbeitsplätze in Bayern.

*Primäre, qualitative Beschäftigungswirkungen:* Direktinvestitionen aus dem Ausland schaffen und sichern nicht nur Arbeitsplätze für minder qualifizierte Arbeitnehmer, sondern generieren bei marktorientierten Direktinvestitionen unter Umständen qualitativ hochwertige Arbeitsplätze. In welchem Umfang dies geschieht, ist nicht zuletzt von der Frage abhängig, ob es sich bei einer Direktinvestition um die Form einer Übernahme oder einer Akquisition handelt. Bei letzterer ist zu vermuten, daß es sich lediglich um eine Umschichtung der Arbeitsplätze von einem inlän-



dischen zu einem ausländischen Arbeitgeber handelt. Ob es dabei im Rahmen der Unternehmensstrategie der ausländischen Unternehmung sogar zu einem Arbeitsplatzabbau kommt, muß eingehend untersucht werden. Bei kostenorientierten Direktinvestitionen kann davon ausgegangen werden, daß wichtige unternehmerische Funktionen, wie das Management oder die Forschung & Entwicklung, im Ursprungsland verbleiben. Im Zuge der Nutzung von Kostenvorteilen im Ausland (z.B. niedrige Lohnkosten) werden diese Funktionen nicht dezentralisiert. Qualitativ hochwertige Arbeitsplätze gehen in Bayern aufgrund kostenorientierter Direktinvestitionen nicht verloren.

Die Messung dieser gegenläufigen Effekte bereitet große methodische Schwierigkeiten. Deshalb kann eine Bewertung der Beschäftigungswirkungen nur sehr vorsichtig vorgenommen werden.

#### 3.3 Zulieferverflechtungen

Neben den primären Wachstums- und Beschäftigungswirkungen spielen auch die Sekundärwirkungen eine wichtige Rolle bei der Bewertung von Direktinvestitionen (vgl. auch Kapitel 4.2.3). Investiert eine ausländische Unternehmung in Deutschland (Bayern), so entfaltet diese eine Nachfrage nach Vorprodukten, Dienstleistungen, Halbfabrikaten etc. bei deutschen (bayerischen) Zulieferunternehmen. Umgekehrt können deutsche (bayerische) Direktinvestitionen im Ausland auch Folgen für deutsche (bayerische) Zulieferverflechtungen haben. Im weiteren soll die Bedeutung bayerischer Direktinvestitionen im Ausland bzw. ausländischer Direktinvestitionen in Bayern auf die bayerische Zulieferindustrie näher beleuchtet werden (vgl. ADEBAHR 1981, S. 44 ff.).

##### 3.3.1 Vorbemerkungen

Sekundäre Wachstums- und Beschäftigungseffekte wirken in der Regel über Zulieferunternehmen.<sup>9</sup> Damit erlangen Direktinvestitionen in Bayern und bayerische Investitionen im Ausland eine große Bedeutung für eine Reihe verschiedener Branchen. Je stärker sich die Verflechtungen zwischen Investor und Zulieferer gestalten, desto größer sind die Auswirkungen.

Generell kann man zwei raumwirksame Richtungen möglicher Zulieferverflechtungen unterscheiden:

- „*backward linkages*“: Darunter versteht man rückwärtige Zulieferbeziehungen. Kommen beispielsweise in einem Endmontagewerk für Autos oder Computer viele Ersatzteile oder Aggregate aus Zulieferbetrieben, so kann von backward linkages gesprochen werden. Es handelt sich hierbei um eine Sammelfunktion, d.h. im Hauptwerk kommen die unterschiedlichen Teile der einzelnen Zulieferbetriebe zusammen.
- „*forward linkages*“: Damit werden vorwärtsgerichtete Zulieferbeziehungen bezeichnet. Dies kann zum Beispiel ein in mehrere Produkte aufspaltbarer Basisstoff sein (z.B. Erdöl). Der Zulieferbetrieb, in diesem Beispiel eine Raffinerie, übernimmt dabei die Verteilerfunktion.

---

<sup>9</sup> „Als Zulieferung wird die Lieferung von Teilen oder Zubehör bezeichnet, die so beschaffen sind, daß sie erst durch den Einbau in bzw. den Anbau an das Hauptprodukt ihre Funktion zweckbestimmt erfüllen und deshalb für sich gesehen als nicht marktfähig in dem Sinn zu bezeichnen sind, daß für sie eine größere Anzahl von Verwendungsmöglichkeiten zugleich vorhanden wäre. Das Hauptprodukt braucht noch nicht Endprodukt zu sein, es kann auch seinerseits noch Zulieferprodukt sein, also Be- oder Verarbeitungsvorgängen unterworfen werden. Desweiteren kann der Zeitpunkt des Ein- bzw. Anbaus auch nach dem Zeitpunkt der Fertigstellung des Hauptprodukts liegen, so daß die Lieferung von Ersatzteilen und Zubehör ebenfalls unter den Begriff der Zulieferung fällt“ (OECD 1983, S. 16).

In jüngster Vergangenheit machen sich unterschiedliche Tendenzen der Verflechtungen bemerkbar.

Setzt ein Hauptabnehmer beim Fremdbezug nach Möglichkeit auf jeweils nur einen Zulieferer bzw. auf wenige, ausgewählte Zulieferer (Systemzulieferer), so ist die Unternehmensstrategie auf „*single-sourcing*“ ausgerichtet. Damit ist die Abhängigkeit und Verflechtung wesentlich stärker. Im Rahmen des „*global-sourcing*“ bauen multinationale Unternehmungen weltweite Zulieferbeziehungen auf. Diese strategische Ausrichtung erweist sich für Unternehmungen mit einer Reihe von Zweigbetrieben in verschiedenen Ländern der Erde als günstig. So unterhält beispielsweise Ford weltweite Zulieferbeziehungen und versucht so, Wettbewerbsvorteile aufzubauen (vgl. ARNOLD 1989, S. 14 ff.).

#### 3.3.2 Wirkungen ausländischer Direktinvestitionen auf Zulieferer

Direktinvestitionen ausländischer Unternehmen in Bayern lösen positive Wachstumswirkungen in bayerischen Zulieferunternehmen unter bestimmten Bedingungen aus (vgl. O'HUALLACHAIN 1984, S. 238 ff.).

Die *Form der Direktinvestition* hat entscheidenden Einfluß auf die Zulieferverflechtungen. Positive Wachstumswirkungen für die bayerischen Zulieferunternehmen gehen in erster Linie von Neugründungen (Tochtergesellschaften) am Standort Bayern aus. In diesem Falle entsteht eine erhöhte bzw. neuartige Nachfrage nach Produktionsmitteln und Vorprodukten mit der Folge neuer Aufträge für die ansässigen Zulieferer. Das Ausmaß der positiven Wirkungen ist wiederum von weiteren Bedingungen abhängig (vgl. folgende Abschnitte).

Bei einer Beteiligung an einem bereits bestehenden Unternehmen oder beim Erwerb eines solchen bleiben in der Regel die ehemaligen Zulieferbeziehungen erhalten. Es entstehen deshalb kaum positive Wirkungen für die bayerischen Zulieferer. Zudem kann bei einer hohen ausländischen Kapitalbeteiligung an einer Unternehmung davon ausgegangen werden, daß vermehrt auf Zulieferer aus dem Ursprungsland der Direktinvestition zurückgegriffen wird. Bei neugegründeten Dienstleistungsunternehmen ist nur von geringen Wachstumsimpulsen für bayerische Zulieferunternehmen auszugehen.

Stellt ein neuer Betrieb in der *Produktionsform* der Massenproduktion her, so werden die Zulieferbeziehungen des Heimatlandes in der Regel aufrecht erhalten. Diese besitzen für das geforderte Produkt Spezialisierungsvorteile. Zudem sind inländische Zulieferer meist nicht in der Lage, den Bedarf an so hohen Stückzahlen des Produkts selbst zu bewältigen. Bei Einzelproduktion oder kleiner Serienproduktion wird dagegen eher auf die ansässigen bayerischen Zulieferer zurückgegriffen.

Bei technologie- und kapitalintensiver Produktion werden ebenfalls die Zulieferbeziehungen des Stammlandes aufrecht erhalten. Die Folge sind geringe primäre und sekundäre Effekte; es werden wenige neue Aufträge an bayerische Zulieferer vergeben. Der Grund dafür liegt in der hohen Spezialisierung und Normung der verlangten Produkte, welche die Zulieferer aus dem Stammland aufgrund früher erfolgter Anpassungshandlungen besser erfüllen können (vgl. ADEBAHR 1981, S. 46). Hier eröffnen sich jedoch auch Chancen für ansässige bayerische Zulieferunternehmen, die sich den Bedürfnissen technologieintensiver Betriebe anpassen und individuelle Zulieferprodukte liefern können. Know-how-intensive Zulieferbetriebe können an technologischen Entwicklungen mitarbeiten und sich somit neue Wettbewerbsvorteile schaffen und sichern. Zudem kann ein hohes *Technologieniveau* bei den bayerischen Zulieferbetrieben selbst wiederum ein Motiv für ausländische Investoren darstellen, Bayern als Standort für eine Unternehmensgründung in Betracht zu ziehen.

Bei umsatzstarken multinationalen Unternehmen besteht die Vermutung, daß von neugegründeten Auslandsgesellschaften nur geringe Wachstumsimpulse auf die Zulieferer im Zielland ausgehen. Ab einer gewissen *Umsatzgröße* haben die multinationalen Unternehmen die Möglichkeit, eigene, speziell an ihre Bedürfnisse angepaßte Zulieferer aus dem Heimatland „mitzunehmen“. Die inländischen (z.B. bayerischen) Zulieferunternehmen profitieren nur in einem geringen Maße von einer Neuansiedlung in der Region.

Zuliefererverflechtungen gilt es auch in Abhängigkeit von der *Branchenzugehörigkeit* des neugegründeten Unternehmens zu untersuchen. Branchen, die in starkem Maße auf regionale bayerische Zulieferunternehmen zurückgreifen, sind der Nahrungsmittelindustrie und der rohstoffverarbeitenden Industrie (z.B. der Metall- oder Holzindustrie) zuzurechnen. Bei Unternehmen aus diesen Branchen stellt die räumliche Nähe zwischen Zulieferbetrieb und Abnehmerbetrieb einen entscheidenden Faktor zur Minimierung von Transportkosten dar. In diesem Zusammenhang müssen neben dem Faktor der räumlichen Nähe auch Qualität, Preis und Zuverlässigkeit der Zulieferungen berücksichtigt werden (vgl. BRÖSSE 1971).

Die Nachfrage nach bayerischen Zulieferprodukten unterscheidet sich auch in Abhängigkeit von der *Nationalität* der Mutterunternehmung einer neuen Auslandstochtergesellschaft. So zeigt sich insbesondere bei Unternehmen aus Japan eine geringe Tendenz zur Verflechtung mit der einheimischen bayerischen Wirtschaft (vgl. SCHICKHOFF 1990, SCHLUNZE 1990). Japanische Unternehmen beauftragen meist auch japanische Zulieferunternehmen, unabhängig davon wo diese Zulieferunternehmen ihren Standort haben. Es bilden sich Enklaven japanischer Unternehmen in Form von Nationalitätencluster (z.B. Raum Düsseldorf), die nur geringe Wachstumsimpulse für die inländischen Zulieferer mit sich bringen. In welchem Maße dies für den bayerischen Wirtschaftsraum gilt, muß im weiteren überprüft werden. Investitionen aus EU-Mitgliedsstaaten oder aus den USA sind für die bayerischen Zulieferer insgesamt positiver zu bewerten.

*Absatzorientierte Direktinvestitionen* lösen positive Sekundärwirkungen auf die bayerischen Zulieferunternehmen aus. Dient der inländische Markt als anvisierter Absatzmarkt, so erfolgt meistens eine stärkere Verflechtung mit inländischen Unternehmen.

Das *Alter einer Direktinvestition* in Bayern stellt einen weiteren Faktor für den Verflechtungsgrad mit der bayerischen Wirtschaft dar. Je länger ein ausländisches Unternehmen bereits in Bayern investiert, um so größer ist die Verflechtung mit der einheimischen Wirtschaft bzw. den einheimischen bayerischen Zulieferunternehmen. Die Zulieferer und Abnehmer müssen erst die gegenseitigen Bedürfnisse und Fähigkeiten kennenlernen, um miteinander in vertragliche Beziehungen zu treten. Dieser Prozeß schreitet mit der Dauer der Investition am Standort weiter voran und führt damit im Zeitablauf zu größeren Wachstumseffekten für die einheimischen Zulieferbetriebe.

#### 3.3.3 Bayerische Direktinvestitionen und deren Auswirkungen auf die bayerischen Zulieferunternehmen

Umgekehrt führen bayerische Direktinvestitionen im Ausland unter bestimmten Bedingungen zu negativen Sekundäreffekten für die inländischen Zulieferunternehmen.

Sind Direktinvestitionen bayerischer Unternehmen exportsubstituierend, so wirken diese existenzgefährdend für die Zulieferbetriebe. Insbesondere kostenorientierte Direktinvestitionen, bei denen die Produktion ins Ausland verlagert wird, können den inländischen Zulieferern und deren Beschäftigung schaden. Ähnliche Wirkungen sind auch bei absatzorientierten Direktinvestitionen zu vermuten, sofern es sich nicht um zusätzliche Produktionsstätten im Ausland handelt.

Auch die Stärke der Abhängigkeit einzelner Zulieferer gegenüber den Endproduktherstellern spielt bei der Bewertung bayerischer Direktinvestitionen im Ausland im Hinblick auf die Sekun-

### 3.4 Direktinvestitionen und Wirtschaftsförderung

---

därwirkungen eine Rolle. Hierbei kann zwischen der konstruktionsgebundenen Zulieferung und der nicht-konstruktionsgebundenen Zulieferung unterschieden werden

Bei der *nicht-konstruktionsgebundenen Zulieferung* ist das Abhängigkeitsverhältnis locker. Die zugelieferten Produkte sind genormt bzw. technisch standardisiert.

*Konstruktionsgebundene Zulieferungen* sind mit starken Abhängigkeitsverhältnissen verbunden, wobei zwei Extremfälle unterschieden werden können.

- Bei der *Schnittstellenvorgabe* erfolgt die Entwicklung des zugelieferten Produkts beim Zulieferer. Der Hersteller des Endprodukts beschränkt sich auf die Vorgabe der Daten, die das zugelieferte Produkt erfüllen muß, damit es sich ins Endprodukt einfügt.
- Bei der *Zeichnungsvorgabe* erfolgt die Entwicklung beim Abnehmer. Der Zulieferer erhält lediglich eine detaillierte Zeichnung, wonach er das Produkt zu fertigen hat. Hier kann es sogar vorkommen, daß nach vorgegebenen Verfahren und mit vorgegebenen Maschinen und Werkzeugen das Produkt gefertigt werden muß.

Je nach Stärke des Abhängigkeitsverhältnisses besteht für die Zulieferer die Möglichkeit, trotz der Direktinvestitionen ihres Abnehmers im Ausland weiterhin Zulieferungen an diesen zu tätigen (vgl. OECD 1983, S. 18).

### 3.4 Direktinvestitionen und Wirtschaftsförderung

Der Einfluß von Ansiedlungspolitik und Wirtschaftsförderung auf Direktinvestitionen spielt in vielen Ländern eine große Rolle. Inwieweit dies auch für Bayern der Fall ist und welche regionalen Auswirkungen dies gegebenenfalls hat, soll im weiteren Verlauf näher geklärt werden. Dabei ist zu beachten, daß Wirtschaftsförderung ein integraler Bestandteil der Ansiedlungspolitik eines Landes ist (vgl. BAYERISCHES STAATSMINISTERIUM FÜR WIRTSCHAFT UND VERKEHR 1993a, S. 6 f.). Weiterhin gilt, daß die Wirtschaftsförderung ein Teil des kommunalen Selbstverwaltungsrechts ist, mit dem Ziel, „die Standortbedingungen für die Wirtschaft eines Raumes zu sichern und zu verbessern, um dadurch das wirtschaftliche und soziale Wohl der Bevölkerung zu erhöhen.“ (vgl. BAYERISCHES STAATSMINISTERIUM FÜR WIRTSCHAFT UND VERKEHR 1993a, S. 6).

Unter dem Begriff Ansiedlungspolitik sind in diesem Zusammenhang sowohl raumordnerische Maßnahmen zur Verbesserung der Infrastruktur als auch öffentliche Finanzierungshilfen in Form von Förderprogrammen zu verstehen. Eine Bewertung der raumordnerischen Fördermaßnahmen ist schwierig und nur möglich, wenn konkrete Informationen zur infrastrukturellen Ausstattung des Unternehmensstandortes erhoben werden können. Vorteile in der Infrastrukturausstattung haben jedoch nach bisherigen Untersuchungen nur eine geringe Bedeutung für die Leistung von Direktinvestitionen (vgl. z.B. LORZ 1993, S. 153).

Im weitesten Sinne sind ferner die Beratungs- und Informationsleistungen öffentlicher Institutionen dem Bereich der Ansiedlungspolitik zuzurechnen. Ein effektives Engagement im Ausland ist ohne gezielte Informationsbeschaffung kaum durchzuführen.

„Insbesondere bei einem längerfristig angelegten Investitionsvorhaben, das die Gegebenheiten des Gastlandes zu berücksichtigen hat, spielen Qualität und Verfügbarkeit von Informationen und Beratung eine überaus wichtige Rolle.“ (KAYSER/SCHWARTING 1981, S. 457).

Die zur Verfügung stehenden Informationen beschränken sich allerdings weitestgehend auf öffentliche Finanzierungshilfen. Auf den Ebenen der EU, des Bundes und der Länder existieren derzeit rund 650 Förderprogramme, die auf einer Datenbank der Gesellschaft für Information und

### 3 Grundlegende Forschungsfragen der Untersuchung

---

Telekommunikation mbH in Straubing einsehbar sind (vgl. BAYERISCHES STAATSMINISTERIUM FÜR WIRTSCHAFT UND VERKEHR 1993b, S. 15).

Im folgenden wird eine kurze Übersicht über die bayerischen Finanzierungshilfen gegeben (vgl. BAYERISCHES STAATSMINISTERIUM FÜR WIRTSCHAFT UND VERKEHR 1993a, S. 8-14):

- *Bayerisch-Regionale Förderprogramme*: Antragsberechtigt sind Unternehmen der Industrie, des Handwerks und des Dienstleistungsgewerbes. Ein überregionaler Absatz von mehr als 50% ist Voraussetzung für die Gewährung von Darlehen oder Zuschüssen. Ziel dieser Förderprogramme ist die Schaffung und Sicherung von Arbeitsplätzen.
- Das *Bayerische Mittelstandskreditprogramm* gewährt mittelständischen Unternehmen, ausgenommen landwirtschaftliche Betriebe, zinsgünstige und langfristige Darlehen bis zu einer Höchstgrenze von 1,5 Mio. DM. Damit soll die Gründung und Sicherung mittelständischer Unternehmen erzielt werden.
- Im Rahmen der *Innovationsförderung* werden kleine und mittlere Unternehmen sowie Angehörige freier Berufe, die neue Technologien, Produkte und Herstellungsverfahren entwickeln bzw. deren Markteinführung ermöglichen, berücksichtigt. Auch hier vollzieht sich die Förderung in Form von zinsgünstigen und langfristigen Darlehen oder Zuschüssen aus dem bayerischen Innovationsförderprogramm oder bayerischen Technologie-Einführungs-Programm. Damit soll die klein- und mittelbetriebliche Innovationstätigkeit mit privatem und volkswirtschaftlichem Nutzen gefördert werden.
- Zur Inanspruchnahme von *Eingliederungsbeihilfen und Einarbeitungszuschüssen der Bundesanstalt für Arbeit* ist jeder Arbeitgeber berechtigt. Dabei wird zeitlich befristet ein Teil des tariflich-ortsüblichen Arbeitsentgelts übernommen, um so die berufliche Eingliederung bzw. Einarbeitung von Arbeitslosen oder von Arbeitslosigkeit bedrohten Arbeitnehmern zu ermöglichen.
- *Beteiligungskapital*: „Erfolgversprechende“ kleine und mittlere Unternehmen sowie innovationsorientierte Neugründungen sollen durch die finanzielle Unterstützung von Investitionsmaßnahmen und Warenlageraufstockungen gefördert werden. Bei Innovationsvorhaben ist eine Förderung erst von der Markteinführungsphase an möglich. Mittels des Beteiligungskapitals sollen nachhaltig wettbewerbsfähige Existenzen gesichert werden.
- Kleine und mittlere Unternehmen der gewerblichen Wirtschaft sowie Angehörige freier Berufe können *Bürgschaftsprogramme und Garantien* beantragen. Es werden Bürgschaften für Kredite zur Finanzierung von Investitionen, von Betriebsmitteln etc. durch öffentliche Kreditgarantiegemeinschaften bereitgestellt, um kleine und mittlere Unternehmen bei der Aufnahme von Krediten zu unterstützen.

Diesen einzelnen Bereichen der öffentlichen Finanzierungshilfen sind nochmals spezifische Förderprogramme zuzuordnen, wie z.B. Innovationsförderung: Bayerisches Innovationsförderungs-Programm (BayIP), Mittelständisches Technologie-Beratungs-Programm, Bayerisches Technologie-Einführungs-Programm (BayTEP).

Auffallend ist dabei die Tatsache, daß die Förderung fast ausschließlich auf mittelständische Betriebe und Kleinbetriebe gerichtet ist. Im Hinblick auf Direktinvestitionen stehen allerdings Großunternehmen im Brennpunkt des Interesses (vgl. BEYFUSS/KITTERER 1990, S. 26 ff.). So waren nach einer Untersuchung des Institutes für Mittelstandsforschung 1981 noch fast drei

Viertel der im Ausland investierenden Betriebe Großunternehmen mit mehr als 500 Beschäftigten (vgl. KAYSER/SCHWARTING 1981, S. 454). Da jedoch für diese Betriebsgrößenordnung keine Fördermaßnahmen genannt werden, ist anzunehmen, daß bei Investitionsvorhaben von Großunternehmen und Konzernen die Konditionen für Finanzierungshilfen individuell „ausgehandelt“ werden. Für die Operationalisierung ergeben sich daraus methodische Probleme, Informationen über diese unternehmensbezogenen Förderungen zu erhalten.

Generell ist die Annahme einer gleichgerichteten Abhängigkeit von Wirtschaftsförderung und Direktinvestitionen naheliegend. Danach können durch gezielte ansiedlungspolitische Maßnahmen und finanzielle Anreize ausländische Direktinvestitionen in (strukturschwache) Regionen gelenkt werden.

Der hohe Anteil von Großbetrieben an Direktinvestitionen wirft allerdings die Frage auf, ob die überwiegend auf kleine und mittelständische Betriebe ausgerichtete Wirtschaftsförderung ihrem Anspruch gerecht wird. Es ist daher zu überprüfen, ob eine verstärkte Wirtschaftsförderung tatsächlich Auslandsinvestitionen nach sich zieht oder nicht vielmehr Ausdruck einer wirtschafts- und strukturschwachen Region ist.

In Verbindung damit ist außerdem die „Nullhypothese“, wonach zwischen Fördermitteln und getätigten Direktinvestitionen kein Zusammenhang besteht, von einem negativen Zusammenhang zwischen öffentlicher Förderung und Investitionen zu unterscheiden. Während bei ersterer davon ausgegangen wird, daß für ausländische Investitionen andere Kriterien als Wirtschaftsförderung entscheidend sind, könnte die verstärkte Bereitstellung von Fördermitteln für strukturschwache Räume ein Anzeichen fehlender oder ungenügender Direktinvestitionen sein. In diesem Fall ergibt sich sogar eine entgegengesetzt gerichtete Abhängigkeit zwischen Wirtschaftsförderung und Direktinvestitionen. KAYSER/SCHWARTING kamen jedenfalls zu dem Schluß, „daß eine motivierende Wirkung bestehender Fördermaßnahmen kaum feststellbar ist“ (KAYSER/SCHWARTING 1981, S. 454).

Weiterhin ist zu überprüfen, ob Gemeinden und Regionen ihre Ansiedlungspolitik vor allem auf arbeitsplatzintensive und zukunftsorientierte Branchen mit hohem Gewerbesteueraufkommen konzentrieren, da von ihnen die stärksten Impulse für öffentliche Finanzen und Arbeitsmarkt ausgehen.

Für die Tätigkeit von Direktinvestitionen sind infrastrukturelle Fördermaßnahmen kaum ausschlaggebend, wohingegen finanzielle Förderungen (Steuernachlässe etc.) eher Anreize bieten. Zudem spielt die Förderung von Informations- und Know-how-Erwerb eine immer größer werdende Rolle (vgl. KAYSER/SCHWARTING 1981, S.457). Aus diesem Grund ist anzunehmen, daß sich Unternehmen bei geplanten Direktinvestitionen im Ausland verstärkt an der Nähe von staatlichen Institutionen (Forschungs-, Bildungs-, Verwaltungseinrichtungen) orientieren. Daher ist zu prüfen, inwiefern Beratungs- und Informationsleistungen Einfluß auf Direktinvestitionen nehmen.

Insgesamt kann davon ausgegangen werden, daß Wirtschaftsförderung und Ansiedlungspolitik keinen oder nur einen äußerst geringen Einfluß auf die Direktinvestitionstätigkeit haben. Unter der Annahme der Absatzorientierung ausländischer Direktinvestitionen in Bayern kann davon ausgegangen werden, daß die jeweiligen international operierenden Unternehmen Wettbewerbsvorteile schaffen und realisieren wollen (vgl. Kapitel 3.5.1.2). Für Unternehmen, die ihre Strategie an der Erschließung des deutschen und/oder europäischen Marktes ausrichten, werden wirtschaftsfördernde Maßnahmen nur eine sekundäre Rolle spielen. Lediglich für die Standortwahl innerhalb Deutschlands bzw. Bayerns muß der Einfluß der Wirtschaftsförderung und Ansiedlungspolitik überprüft werden.

#### 3.5 Motive für die Durchführung von Direktinvestitionen

In der Literatur werden vier grundlegende Motivgruppen für die Durchführung von Direktinvestitionen im Ausland unterschieden (vgl. BEYFUSS/KITTERER 1990, S. 42; OPPENLÄNDER/GERSTENBERGER 1992, S. 4):

- *Markt- und absatzorientierte Motive:* Hier stehen die Markterschließung, die Marktsicherung usw. im Vordergrund. Langfristig lassen sich Märkte nur über Investitionen vor Ort sichern. Auch starke Handelshemmnisse (Importrestriktionen) zwingen Unternehmen, diese durch Direktinvestitionen zu umgehen (vgl. OPPENLÄNDER 1992, S. 37 f.).
- *Beschaffungsorientierte Motive:* Die Bundesrepublik Deutschland als rohstoffarmes Land ist auf den Import und die Veredelung von Rohstoffen angewiesen. Investitionen in Ländern mit reichen Rohstoffvorkommen können die zukünftige Versorgung sicherstellen (vgl. OPPENLÄNDER 1992, S. 38).
- *Kosten- oder ertragsorientierte Motive:* Durch Direktinvestitionen können auch Kostenvorteile erzielt werden. Insbesondere niedrige Lohn- und Lohnnebenkosten sowie Transportkostenvorteile lassen sich durch Direktinvestitionen im Ausland erzielen.
- *Politische Motive:* In diese Motivgruppe fallen wirtschaftspolitische Rahmenbedingungen, die nicht direkt von nationalen oder internationalen Unternehmungen beeinflusst und verändert werden können. Beispiele dafür sind: Investitionsförderung im Gastland, geringe Steuerbelastung, geringe Sozialabgaben, gute Infrastrukturausstattung, geringe Umweltschutzauflagen usw. Politische Motive und kosten- oder ertragsorientierte Motive werden auch zu *standortrelevanten Einflußfaktoren* zusammengefaßt (vgl. BEYFUSS/KITTERER 1990, S. 42).

Bei der Betrachtung der Motive für ausländische Direktinvestitionen in Bayern bzw. bayerische Direktinvestitionen im Ausland steht insbesondere die Markt- und Absatzorientierung sowie die Kostenorientierung der Unternehmungen im Vordergrund. Empirische Untersuchungen haben in der Vergangenheit die herausragende Bedeutung der markt- und absatzorientierten Motive und damit die Aussagen der modernen Theorie der Direktinvestition bestätigt (vgl. u.a. DÜLFER 1992, S. 89 ff.; BEYFUSS/KITTERER 1990, S. 41 ff.). Aus der Theorie wurden drei zentrale Hypothesen für die spätere empirische Untersuchung abgeleitet:

- Deutsche (bayerische) Unternehmungen investieren im Ausland aus Kostengründen
- Deutsche (bayerische) Unternehmungen investieren im Ausland aus Marktgründen
- Ausländische Unternehmungen investieren rein aus Marktgründen in Deutschland (Bayern).

##### 3.5.1 Motive deutscher (bayerischer) Auslandsinvestoren

###### 3.5.1.1 Kostenorientierte Motive

Die im internationalen Vergleich niedrigen Lohn- und Lohnnebenkosten in den jeweiligen Zielländern werden immer wieder als entscheidende Bestimmungsgründe für deutsche Direktinvestitionen im Ausland angegeben. Für bestimmte Branchen spielen geringe Lohnkosten, Transportkosten etc. eine große Rolle. So ist beispielsweise die arbeitsintensive deutsche Textil- und Bekleidungsindustrie aufgrund der inländischen Kostenstruktur auf Produktionsstandorte wie Portugal, Türkei oder Marokko angewiesen (vgl. HEBGEN 1990, S. 19). Im Vergleich zu den

anderen westlichen Nationen nimmt die Bundesrepublik Deutschland in Beziehung auf die gesamten Arbeitskosten einen Spitzenplatz ein (vgl. BIERICH 1988, S. 828). Sowohl der Stundensatz als auch die Lohnnebenkosten, die sich aus Leistungen für Krankheit, Ruhestand, Arbeitslosigkeit etc. zusammensetzen, betragen in Deutschland (Bayern) ein Vielfaches der Kosten in Schwellenländern wie z.B. Südkorea (vgl. BIERICH 1988, S. 828). Zu beachten ist jedoch auch die Produktivität in Ländern mit geringeren Lohnkosten. Dementsprechend ist die Erschließung internationaler Standorte mit geringen Arbeitskosten pro Produktionseinheit (Lohnstückkosten) für deutsche Unternehmen attraktiv (vgl. MENCK/SCHNATZ 1994, S. 9).

Ein weiteres Motiv für deutsche (bayerische) Direktinvestitionen im Ausland stellt die hohe steuerliche Belastung der Unternehmungen in Deutschland dar. Diese ist oftmals in den entsprechenden Gastländern sehr gering oder gar nicht vorhanden (vgl. ROLOFF 1994 et al., S. 61). Weitere Bestimmungsgründe für die Auslandsinvestitionen sind geringe Umweltauflagen, die Minderung des Wechselkursrisikos bei einer Produktion im Ausland etc.

Diese Faktoren haben direkten Einfluß auf die Kostenstruktur international operierender Unternehmungen. Für Unternehmungen in konkurrenzintensiven Branchen kann die Nutzung kostenseitiger Wettbewerbsvorteile die eigene Position stärken und festigen.<sup>10</sup> Deutsche (bayerische) Unternehmungen investieren demnach im Ausland, um Kostenvorteile zu realisieren. Dabei kann davon ausgegangen werden, daß neben niedrigen Lohn- und Lohnnebenkosten ein Bündel weiterer Faktoren kostenseitige Bestimmungsgründe für die Durchführung deutscher (bayerischer) Direktinvestitionen im Ausland darstellt.

#### 3.5.1.2 Markt- und absatzorientierte Motive

Das Motiv der Markt- und Absatzorientierung spielt für multinationale Unternehmungen nach der modernen Theorie der Direktinvestition eine überragende Rolle.<sup>11</sup> ADEBAHR<sup>12</sup> unterscheidet bei Markt- und Absatzorientierung zwischen binnenmarkt- und exportorientierten Direktinvestitionen. Während bei binnenmarktorientierten Direktinvestitionen der Absatz der Leistungen auf das Gastland abzielt, in dem investiert wurde, dient die Direktinvestition bei einer Exportorientierung als Exportbasis für Drittmärkte. Beide Zielrichtungen können entweder auf die Verteidigung existierender Märkte (defensiv) oder auf die Erschließung neuer Märkte (offensiv) gerichtet sein (vgl. BRANDIS 1980, S. 16 ff.). Die Erhaltung bestehender und die Erschließung neuer Absatzmärkte als Unternehmensstrategie hat bei der Gründung ausländischer Produktionsstätten stark an Bedeutung gewonnen. Bei einer reinen Ausrichtung auf den nationalen Absatzmarkt der Bundesrepublik Deutschland stoßen Unternehmen in vielen Branchen auf Wachstumsgrenzen. Um sich jedoch Wettbewerbsvorteile im internationalen Wettbewerb zu schaffen, müssen deutsche (bayerische) Unternehmen neue Märkte erschließen, um damit langfristig bestehen zu können (vgl. HEBGEN 1990, S. 13). Auslandsmärkte lassen sich auf Dauer nur halten, wenn neben dem Warenexport in das betreffende Land auch Investitionen getätigt werden. Hierzu gehören v.a. Investitionen in notwendige Vertriebs- und Logistikeinrichtungen (vgl. OPPENLÄNDER/GERSTENBERGER 1992, S. 4).

Ein weiterer Grund für deutsche (bayerische) Direktinvestitionen im Ausland ist die spezielle Konstellation des EU-Binnenmarktes. International operierende Unternehmungen versuchen eine

---

<sup>10</sup> Dies gilt insbesondere für Unternehmungen, die eine Strategie der Kostenführerschaft anstreben (vgl. u.a. PORTER 1988).

<sup>11</sup> In einer Vielzahl empirischer Studien aus den USA und Deutschland konnte die Bedeutung markt- und absatzorientierter Motive nachgewiesen werden (vgl. dazu u.a. DÜLFER 1992, AJAMI/RICKS 1981, BEYFUSS/KITTERER 1990 etc.).

<sup>12</sup> Vgl. ADEBAHR 1981, S. 22 ff.



möglichst gute Position innerhalb dieses Systems zu erzielen, indem sie markt- und absatzorientierte Investitionen in den Mitgliedsstaaten tätigen.

Daraus läßt sich folgern, daß nicht nur kostenorientierte Motive für deutsche (bayerische) Unternehmungen für die Durchführung von Direktinvestitionen in das Ausland entscheidend sind. Vielmehr ist davon auszugehen, daß dies nur für einen kleinen Ausschnitt der deutschen (bayerischen) Industrie zutreffend ist.<sup>13</sup> Für Bayern ist davon auszugehen, daß die Motive für Direktinvestitionen in das Ausland sehr differenziert gesehen werden müssen, wobei die Bedeutung kostenorientierter Motive - insbesondere der Lohnkosten - allgemein wohl überschätzt wird. In einer Umfrage des Ifo-Institutes im Jahre 1983 bei kleinen und mittleren deutschen Unternehmen über ihr Auslandsengagement waren marktorientierte Motive für Direktinvestitionen ausschlaggebend. Für ca. 80% der Unternehmen stand die Sicherung des Absatzes in Industrieländern durch große Marktnähe im Vordergrund. Bei Investitionen in Entwicklungsländern spielte die Kostenorientierung eine ebenso entscheidende Rolle (vgl. BERGER 1985, S. 73 ff.). Angesichts der geringen Bedeutung und des fortschreitenden Bedeutungsverlusts der Entwicklungsländer für die Weltwirtschaft ist diese Aussage jedoch zu relativieren. In Zukunft werden wohl marktseitige Motive ausschlaggebend sein (vgl. HALBACH 1994, S. 18 ff.).

#### **3.5.2 Motive für ausländische Direktinvestitionen in Deutschland (Bayern)**

Ausländische Unternehmungen investieren in Deutschland (Bayern) in erster Linie aus Marktgründen. Deutschland (Bayern) stellt einen großen Absatzmarkt innerhalb des EU-Binnenmarkts dar. Für viele Multinationale Unternehmen nimmt damit der deutsche Markt eine strategische Schlüsselposition ein. Der Zugang zum deutschen bzw. europäischen Markt kann durch die rechtzeitige Ansiedlung gesichert werden, um so eventuelle Importbarrieren der „Festung Europa“ zu umgehen (vgl. ERNST/HILPERT 1990, S. 31). Insbesondere US-amerikanische und japanische Unternehmen versuchen, sich ein Standbein in Europa zu schaffen.

Neben der Erschließung des deutschen Marktes besteht ein weiterer Hauptgrund der ausländischen Investoren in der Sicherung des bereits existierenden Marktes. Häufig reichen dafür die Exporte nach Deutschland nicht aus, weshalb eine lokale Präsenz notwendig ist.

Die Standortentscheidung multinationaler Unternehmungen innerhalb Deutschlands beruht nicht in erster Linie auf der Versorgung lokaler und regionaler Absatzgebiete wie dem bayerischen Markt. Die Bedienung von überregionalen Märkten wie dem deutschen und dem europäischen Markt steht als Investitionsmotiv im Mittelpunkt. Deshalb ist davon auszugehen, daß die Standortentscheidung für den Wirtschaftsraum Bayern auch auf anderen Faktoren beruht. Diese regionalen Standortfaktoren werden im weiteren Verlauf dieser Arbeit noch näher untersucht (vgl. Kapitel 3.7).

#### **3.5.3 Abhängigkeit der Direktinvestitionsmotive von Unternehmensspezifika**

Die Bedeutung der Motive unterscheidet sich sowohl hinsichtlich der Unternehmensgröße als auch hinsichtlich der Branchenzugehörigkeit einer im Ausland investierenden Unternehmung. Zwar erweisen sich große Unternehmungen in ihren Investitionsstrategien auslandsorientierter als kleine oder mittelgroße Unternehmungen (vgl. BEYFUSS/KITTERER 1990, S. 27; BRANDIS 1980, S. 57 ff.), hinsichtlich der Motive bei der Wahl des Gastlandes durch die investierenden Unternehmungen konnten kaum größenabhängige Unterschiede aufgezeigt werden. Für beide Gruppen war bei einem Engagement in Industrieländern die Absatzsicherung durch größere Marktnähe das wichtigste Motiv (vgl. BERGER 1985, S. 25).

---

<sup>13</sup> Bei standardisierter, arbeitsintensiver Produktion können kostenseitige Motive als ausschlaggebende Bestimmungsgründe angenommen werden.

### 3.6 Das Verhältnis Außenhandel - Direktinvestitionen

---

Gemessen am Bestand der deutschen Direktinvestitionen im Ausland ist die chemische Industrie am stärksten im Ausland engagiert. Es folgen Finanzierungs- und Holdinggesellschaften, die Bereiche Banken und Versicherungen sowie die elektrotechnische Industrie, der Straßenfahrzeugbau und der Maschinenbau. Das Verarbeitende Gewerbe in Bayern, insbesondere die Elektrotechnik, stellt rund die Hälfte des Bestandes bayerischer Direktinvestitionen im Ausland (vgl. DEUTSCHE BUNDESBANK (A), div. Jahrgänge, S. 28 ff.; DEUTSCHE BUNDESBANK (B), div. Jahrgänge). Mit ca. 28% (1992) sind Versicherungsunternehmen die stärksten Auslandsinvestoren aus Bayern.

BERGER stellte bei einer Unterscheidung nach Branchenzugehörigkeit fest, daß Direktinvestitionen kleinerer Elektrounternehmen in Entwicklungsländern weniger durch die Absatzsicherung als vielmehr durch die Umgehung von Importrestriktionen und die Nutzung von Produktions- und Transportkostenvorteilen motiviert waren. In abgeschwächtem Maße konnte dies auch für kleinere Maschinenbauunternehmen aufgezeigt werden. Wenn in Entwicklungsländern weniger das Absatzmotiv als vielmehr das Kostenmotiv im Vordergrund steht, sind nennenswerte Eigenimporte der kleineren Unternehmen zu vermuten, d.h. vorwiegend die Belieferung des heimischen Marktes und von Drittländern mit Produkten, die kostengünstig in Entwicklungsländern hergestellt werden (vgl. BERGER 1985, S. 71).

Bei Großunternehmen in Form von Kapitalgesellschaften, die wichtigsten Auslandsinvestoren darstellen, nehmen zudem noch Wachstums- und Sicherheitsmotive einen hohen Stellenwert ein. Dies läßt sich aus der Unternehmensperspektive erklären. Durch das Auseinanderfallen von Kapitaleigentum und Entscheidungsbefugnis strebt das Management als Nichteigentümer nicht mehr das Ziel der Gewinnmaximierung an, sondern orientiert sich auch an persönlichen Präferenzen, wie Macht, Ansehen, Einkommen und Sicherheit (vgl. BERGER 1985, S.71).<sup>14</sup>

### 3.6 Das Verhältnis Außenhandel - Direktinvestitionen

Welthandelsvolumen und Direktinvestitionen entwickelten sich seit Mitte der 80er Jahre sehr dynamisch. Die jährlichen Wachstumsraten waren stetig höher als die der Weltproduktion in dem Zeitraum (vgl. z.B. BRAND 1992, S. 11 ff., JUNGnickel 1992, S. 45 ff.). Welcher Zusammenhang zwischen Direktinvestitionen und Außenhandel besteht, ist jedoch in der Literatur umstritten. Empirische Ergebnisse reichen von substituierenden, komplementären bis zu keinen Effekten. Außenhandel und Direktinvestitionen weisen einen äußerst komplexen Zusammenhang auf (vgl. BELLAK 1993, S. 129 ff.). Für den Wirtschaftsraum Bayern stellt sich die Frage, ob Direktinvestitionen nach bzw. aus Bayern in erster Linie handelsschaffende, substituierende oder umleitende Funktionen besitzen.

Die Beurteilung der Auswirkungen von Direktinvestitionen auf den Außenhandel muß im Zusammenhang mit den Motiven, aus denen heraus Direktinvestitionen getätigt werden, diskutiert werden (vgl. auch Kapitel 3.5).

„Das Motiv für die Direktinvestition bestimmt weitgehend durch die Festlegung der wahrscheinlichsten Alternative die Wirkung einer Direktinvestition ... auf den Export: Marktsicherung oder geringe Arbeitskosten und Reexport bzw. -import haben unterschiedliche Auswirkungen ... (BELLAK 1993, S. 131).“

Im allgemeinen werden Direktinvestitionen und Außenhandel als Substitute im Internationalisierungsprozeß betrachtet, d.h. bayerische Direktinvestitionen im Ausland wirken hemmend auf das bayerische Exportvolumen. Diese Sicht ist für die im Ausland produzierten Güter korrekt, da diese nicht mehr aus Bayern bezogen werden müssen (sog. displacement effect). Werden protek-

---

<sup>14</sup> In der Vergangenheit wurde das Verhältnis eigentümer- versus managementkontrollierte Unternehmungen wiederholt untersucht (vgl. z.B. BÜHNER 1984).

tionierte Märkte durch bayerische Direktinvestitionen erschlossen und diese auch für den Re-export genutzt, so werden zusätzlich Exporte aus Bayern substituiert (vgl. JUHL 1984, S. 382). Dem stehen jedoch eine Reihe komplementärer Effekte v.a. markt- und absatzorientierter Direktinvestitionen entgegen (vgl. JUNGnickel 1992, S. 64 ff., BELLAK 1993, S. 129 ff.).

Durch die Präsenz im Ausland wird unter Umständen auch der Markt für andere in Bayern hergestellte Erzeugnisse geöffnet. Zudem beziehen Auslandstochtergesellschaften oft Vorleistungen und Investitionsgüter aus Bayern. Der Export bayerischer Güter wird stimuliert. Durch eine Beteiligung bzw. Akquisition neuer Produkte im Ausland werden bestehende Außenhandelsverflechtungen des bayerischen Investors nicht tangiert. Da es sich in der Regel bei markt- und absatzorientierten Direktinvestitionen aus Bayern um zusätzliche Aktivitäten eines Unternehmens handelt, ist in diesem Zusammenhang von einer Komplementarität zwischen Direktinvestitionen und Außenhandel auszugehen. Liefert die bayerische Mutter Fertigprodukte an eine Auslandstochter bzw. an eine Vertriebsorganisation im Ausland, so wirkt dies ebenfalls exportfördernd. Langfristig ist von einer Kaufkrafterhöhung im Gastland und damit erhöhter Exporte aus Bayern durch die Investitionen aus dem Ausland und deren Wirkungen auszugehen (vgl. ADEBAHR 1981, S. 73).

Wird die Produktion ins Ausland verlegt, um die Beschaffungsmärkte (z.B. Rohstoffe) zu sichern, so ist eine überwiegend komplementäre Beziehung zwischen Außenhandel und Direktinvestitionen zu vermuten. Auf der einen Seite wird die Produktion (und damit auch wiederum der Export) in Bayern mittel- und langfristig gesichert, andererseits können die zusätzlichen Importe aus dem Ausland bayerische Vorleistungen verdrängen (vgl. BELLAK 1993, S. 137).

Auch bei der Betrachtung von kostenorientierten Direktinvestitionen aus Bayern gilt es, verschiedene Effekte zu bewerten. Mindernd auf den Außenhandel wirken die direkte Marktlieferung und die Direktinvestitionen im Ausland, die als Exportbasis für Drittländer dienen. Wird der bayerische Markt mit den im Ausland produzierten Gütern beliefert, vergrößert sich das Außenhandelsbilanzdefizit durch die zusätzlichen Importe. Langfristig führt die Verbesserung der Wettbewerbsfähigkeit der bayerischen Unternehmungen jedoch zu einer Exportsteigerung bayerischer Güter (vgl. ADEBAHR 1981, S. 74).

Die Bewertung der verschiedenen Effekte fällt sehr schwer. Aus den oben angeführten Wirkungen

„... wird ersichtlich, welche detaillierte Information erforderlich ist, um diesen Effekt zu messen. Es darf angenommen werden, daß fast alle bisher durchgeführten empirischen Erhebungen auf zu stark aggregiertem Niveau erfolgten ...“ (BELLAK 1993, S. 137).

Eine stärkere regionale und branchenspezifische Ausrichtung von Untersuchungen könnte in der Zukunft - auch für den bayerischen Wirtschaftsraum - bessere Ergebnisse bringen.

Zwischen Außenhandel und Direktinvestitionen wirken offensichtlich sehr komplexe Zusammenhänge. Insgesamt läßt sich zusammenfassen, daß das deutsche (bayerische) Engagement im Ausland die Exportintensität steigert. Eine Substitutionsbeziehung ließ sich in jüngerer Vergangenheit für Deutschland nicht nachweisen. Der starke Zuwachs deutscher (bayerischer) Direktinvestitionen seit Mitte der 80er Jahre ging nicht zu Lasten des Exports, sondern vergrößerte das Exportvolumen Deutschlands (Bayerns).

#### 3.7 Regionale Standortfaktoren

Bei der Betrachtung allgemeiner Motive (vgl. Kapitel 3.5) kann die Standortwahl ausländischer Investoren innerhalb Deutschlands noch nicht befriedigend geklärt werden. Für die Wahl Bayerns bzw. eines bestimmten Regierungsbezirks innerhalb Bayerns als Standort spielen auch regionale Faktoren eine Rolle. Im weiteren soll der Zusammenhang zwischen bestimmten Standortfaktoren<sup>15</sup> und der Tätigkeit von ausländischen Direktinvestitionen in Bayern (bzw. Regierungsbezirken) herausgestellt werden.

Bezogen auf die Direktinvestitionen ausländischer Unternehmen in Bayern scheint nicht nur der europäische bzw. deutsche, sondern auch der regionale (süddeutsche) Markt eine wichtige Rolle zu spielen. Mittels der Tätigkeit von Direktinvestitionen in Bayern sichern sich ausländische Unternehmungen auch den bayerischen Markt. Dadurch kann stärker Einfluß auf diesen genommen und intensivere Kontakte zu potentiellen Kunden und Zulieferbetrieben können geknüpft werden. Deutschland bzw. Bayern bietet zwar keine niedrigen Lohn- und Lohnnebenkosten, dafür aber andere, regional verschieden stark ausgeprägte Vorteile, die bestimmte Standorte attraktiv machen. Insbesondere ist hier die intakte Verkehrs- und Kommunikationsinfrastruktur zu nennen.

Hohe Kosten (Steuern, Entsorgungs- und Recyclingkosten, Gewerbeflächen etc.) und Auflagen, die beachtet werden müssen, stellen keinen positiven Faktor für Investoren aus dem Ausland dar. Sowohl die Bundesregierung als auch die Länderregierungen (z.B. Bayern) und die einzelnen Gemeinden versuchen, mit Steuererleichterungen, Förderungen, mit günstigen Gewerbeimmobilien etc. die Attraktivität Bayerns bzw. einzelner Standorte für Investoren aus dem Ausland zu erhöhen.

Der Einfluß des Faktors Arbeitskraft stellt ebenfalls einen wichtigen Bestimmungsgrund für ausländische Direktinvestitionen in Bayern dar. Die Verteilung und das Potential an qualifizierten Arbeitskräften bestimmen direkt die regionale Verteilung von Direktinvestitionen in den Regierungsbezirken Bayerns. Deutschland (Bayern) ist kein Zielland kostenorientierter Direktinvestitionen („low-cost-production“), sondern Standort ausländischer Unternehmungen mit Produkten „höherer Qualität“. Für marktorientierte Direktinvestitionen wird dementsprechend auch höher qualifiziertes Personal benötigt. Es ist davon auszugehen, daß innerhalb Bayerns sich die Unternehmungen vor allem im Raum München und anderen Verdichtungsräumen (Nürnberg-Fürth) konzentrieren, da dort das entsprechende Potential zu finden ist.

Zudem steht der Standortfaktor „Nähe zu F&E-Einrichtungen“ mit dem Faktor qualifizierte Arbeitskräfte in indirektem Zusammenhang, denn an einem Ort wie beispielsweise München mit einer hohen Zahl an Forschungs- und Entwicklungsinstituten ist auch eine erhöhtes Potential gut ausgebildeter Fachkräfte und Akademiker zu vermuten.

Aber auch weiche Standortfaktoren gewinnen zunehmend Einfluß auf Standortentscheidungen für Direktinvestitionen in Bayern und den bayerischen Regierungsbezirken. Unter weichen Standortfaktoren werden unter dem Oberbegriff „Lebensqualität“ die Punkte „Image der Region“, „Freizeit- und Wohnwert“ und das „kulturelle Angebot“ einer Region verstanden. Verschiedene Autoren haben in Arbeiten über High-Tech-Standorte auf die zunehmende Bedeutung der weichen Standortfaktoren hingewiesen:

---

<sup>15</sup> Vgl. dazu den standorttheoretischen Ansatz zur Erklärung von Direktinvestitionen von TESCH 1980.

„In allen von der Arbeit einbezogenen Untersuchungen werden die weichen Standortfaktoren als ein nicht zu unterschätzender Gesichtspunkt gewürdigt.“ (ICKRATH 1992, S.47).

„Ein Unternehmen in einer Region mit vorteilhafter Lebensqualität mag aus Sicht einer Spitzenkraft deshalb eher für eine berufliche Anstellung in Frage kommen als ein Unternehmen in einer Region mit beeinträchtigter Lebensqualität.“ (BATHELT 1992, S.199).

Innerhalb Bayerns dürfte es daher auch zu einer unterschiedlichen Bewertung des Faktors „Lebensqualität“ in den einzelnen Regierungsbezirken kommen, da vor allem das Alpenvorland und die bayerischen Mittelgebirge über einen hohen Wohn- und Freizeitwert verfügen. Desweiteren bietet hauptsächlich die Stadt München ein reichhaltiges kulturelles Angebot. Das Image einer Region hingegen dürfte sich je nach den subjektiven Vorstellungen im jeweiligen Herkunftsland der ausländischen Unternehmung gebildet haben.



## 4 EMPIRISCHE ERGEBNISSE

### 4.1 Bayerische Direktinvestitionen im Ausland

#### 4.1.1 Wirkungen der Direktinvestitionen im Wirtschaftsraum Bayern

Die vorliegenden Ergebnisse beziehen sich auf eine Unternehmensbefragung des Instituts für Wirtschaftsgeographie der Universität München im Wintersemester 1994/95. Insgesamt wurden 25 Unternehmen aus allen bayerischen Regierungsbezirken ausgewählt. Drei Unternehmen waren im Grundstoff-/Nahrungsmittelbereich tätig, 9 Unternehmen entfielen auf den Konsumgüterbereich und 13 Unternehmen gehörten der Investitionsgüterindustrie an. Durch semistrukturierte Interviews mit Betriebsinhabern und leitenden Angestellten sollten die Motive, im Ausland zu investieren, näher beleuchtet werden. Die 25 exemplarisch ausgesuchten Unternehmen beschäftigten 1994 weltweit ca. 53 600 Arbeitnehmer und wiesen einen Umsatz von ca. 17 Mrd. DM auf.

Betrachtet man die regionale Verteilung der ausländischen Produktions- und Vertriebsstätten der befragten Unternehmen aus Bayern, so fällt die große Bedeutung der Industrieländer als Zielregion bayerischer Investitionen auf (vgl. Karte 2). Insbesondere in Ländern der heutigen Europäischen Union und in den USA haben bayerische Unternehmen Investitionen getätigt. Aber auch die Transformationsländer in Mittel- und Osteuropa sowie asiatische Staatshandelsländer erlangen als Zielregionen für Investitionen zunehmend an Bedeutung, auch wenn der absolute Bestand aller Direktinvestitionen aus Bayern mit weniger als einer Milliarde DM 1993 noch sehr gering ausfällt.<sup>16</sup> Die relativ hohen Wachstumsraten in den letzten Jahren sind auf die sehr niedrige Ausgangsbasis der ausländischen Investitionen zurückzuführen. Insgesamt lassen die schwierigen gesamtwirtschaftlichen und politischen Rahmenbedingungen in den Transformationsländern kurzfristig kein massives Wachstum, insbesondere des binnenmarktorientierten Direktinvestitionsbestandes, erwarten (vgl. JUNGnickel 1993, S. 323 f.; HALBACH 1994).

In der öffentlichen Diskussion um den Wirtschaftsstandort Bayern werden immer wieder die hohen Kosten als zentrales Investitionshemmnis thematisiert. In Hinblick auf bayerische Direktinvestitionen ist somit zu vermuten, daß der überwiegende Teil des Auslandsengagements auf Kostengründe zurückzuführen ist. Durch Investitionen in sog. Billiglohnländern (mittel- und osteuropäische Transformationsländer, südostasiatisch-pazifischer Raum) ließen sich Lohn- und Lohnnebenkosten einsparen oder beispielsweise Kosten für den Umweltschutz vermeiden. Die Fallstudien konnten dies jedoch nicht in dieser allgemeinen Form bestätigen. Markt- und Absatzmotive waren für die untersuchten Unternehmen in der Mehrzahl der Fälle bezüglich ihres Engagements im Ausland entscheidend (vgl. Tabelle 2).

---

<sup>16</sup> Der Bestand an unmittelbaren und mittelbaren bayerischen Direktinvestitionen in den Reformländern betrug 967 1993 Mio. DM (DEUTSCHE BUNDESBANK (A), div. Jahrgänge; DEUTSCHE BUNDESBANK (B), div. Jahrgänge).

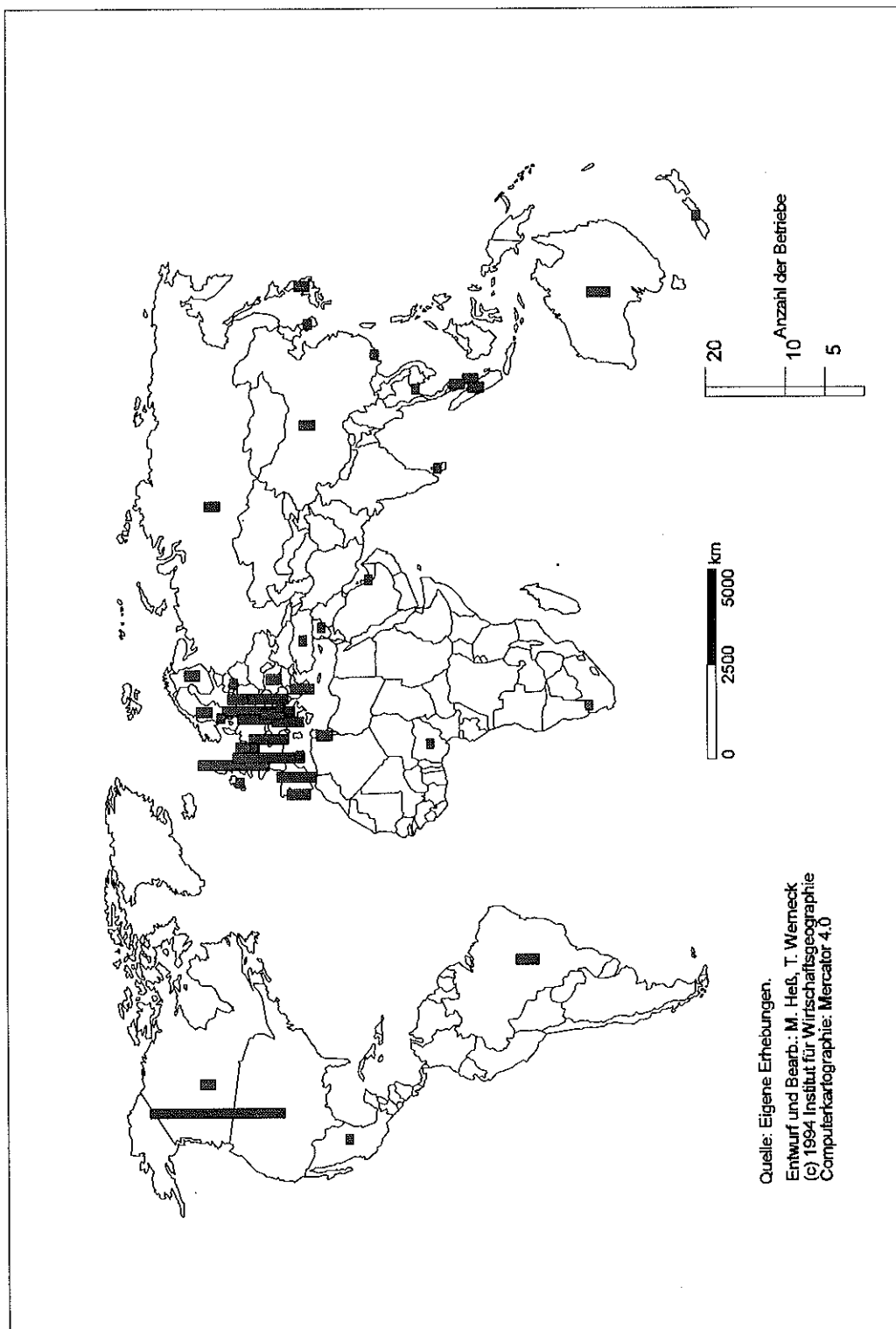
	Kostenmotive	Marktmotive	andere
Grundstoffe/Nahrungsmittel	1	2	-
Konsumgüter	5	5	1
Investitionsgüter	6	12	1
Nennungen gesamt:	12	19	2

**Tabelle 2: Motive für bayerische Direktinvestitionen im Ausland (Quelle: Eigene Erhebungen 1995).**

*n=25; Mehrfachnennungen möglich*

Für die untersuchten Unternehmen aus der Konsumgüterindustrie waren sowohl Kosten- als auch Marktgründe gleichermaßen für die Entscheidung bedeutend, sich im Ausland zu engagieren. Unternehmen aus der Investitionsgüterindustrie gaben dagegen vorwiegend markt- und absatzorientierte Gründe an. Dies unterstreicht die zunehmende Bedeutung der Sicherung und Erschließung der weltweit bedeutenden Absatzmärkte in den Industrieländern. Der Großteil der untersuchten Unternehmen hat nicht in Billiglohnländern, sondern in westlichen Industrieländern mit großen Absatzmärkten investiert. Insbesondere die Mitgliedstaaten der Europäischen Union und die USA bieten ein großes Nachfragepotential. Die Transformationsländer Mittel- und Osteuropas gewinnen als Zielregion zunehmend an Attraktivität für bayerische Direktinvestitionen, die jedoch nicht ausschließlich aus Kosten-, sondern auch aus Markterschließungsgründen getätigt werden.

Für einen oberfränkischen Konsumgüterhersteller waren zum Beispiel persönliche Kontakte und der Mangel an entsprechend qualifiziertem Personal entscheidend für die Standortwahl in Ungarn. In den USA als einem der Hauptabsatzmärkte baute das Unternehmen gleichzeitig eine Vertriebsniederlassung auf, um dort den Absatz zu intensivieren. Ein mittelfränkisches Unternehmen, ebenfalls aus dem Konsumgüterbereich, betonte dagegen, daß eine ausschließlich auf das Inland gerichtete Produktion die wirtschaftliche Rentabilität mittel- und langfristig nicht gewährleisten könne. Im Rahmen einer international ausgelegten Unternehmensstrategie sollten einerseits kostenseitige Wettbewerbsvorteile in den Niedriglohnländern geschaffen werden, um dem zunehmenden Wettbewerbsdruck auf den Märkten gewachsen zu sein. Andererseits sah das mittelfränkische Unternehmen die Umsatzsteigerung durch Markterschließung und Marktsicherung im Ausland als eine existentielle Notwendigkeit an, neue Erfolgspotentiale zu erschließen und die Unternehmensexistenz langfristig zu sichern. Auch die Interviews bei mehreren mittelfränkischen Investitionsgüterherstellern führten zu ähnlichen Ergebnissen, wobei markt- und absatzorientierte Motive stärker im Vordergrund standen als kostenorientierte Beweggründe. Bei wenigen Fallbeispielen erwies sich das Kostenmotiv als ausschlaggebend. So läßt beispielsweise ein oberpfälzischer Kleinbetrieb der Unterhaltungselektronikbranche in der Tschechischen Republik fertigen, um dem Kostendruck gewachsen zu sein. Lediglich der Vertrieb und die Geschäftsleitung sind in Bayern verblieben. Insbesondere niedrige Lohnkosten, die relativ gute Qualifikation der Arbeitnehmer, persönliche Kontakte und die räumliche Nähe zum neuen Fertigungsstandort gaben den Ausschlag für die Produktionsverlagerung (vgl. auch MAIER et al. 1993, S. 113).



**Karte 4: Die Standorte der Direktinvestitionen der untersuchten Unternehmen aus Bayern.**



Insgesamt läßt sich feststellen, daß die Motive, die zur Tätigkeit einer Direktinvestition im Ausland führen, für bayerische Unternehmen differenziert betrachtet werden müssen. Die Fallstudien deuten jedoch an, daß den kostenseitigen Bestimmungsgründen - in erster Linie die Lohn- und Lohnnebenkosten in Bayern - zu hohes Gewicht beigemessen wird (vgl. auch z.B. BEYFUSS/KITTERER 1990, S. 41 ff.). Bei Investitionen in Industrieländern, die, wie bereits erwähnt, über 90% des Bestandes bayerischer Direktinvestitionen im Ausland ausmachen, sind Marktsicherung und Markterschließung als Bestimmungsgründe ausschlaggebend; bei Direktinvestitionen in Entwicklungsländern spielt die Schaffung kostenseitiger Wettbewerbsvorteile eine ebenso bedeutende Rolle (vgl. BERGER 1985). Vor dem Hintergrund des fortschreitenden Bedeutungsverlusts der Entwicklungsländer als Zielregion ausländischer Direktinvestitionen werden jedoch marktseitige Motive in Zukunft wohl bestimmend sein (vgl. HALBACH 1994). In einer empirischen Untersuchung zu Bestimmungsgründen von Direktinvestitionen in Reformländern konnte für den Fall Ungarn nur eine schwache Korrelation zwischen niedrigen Löhnen und Direktinvestitionstätigkeit gefunden werden. Gute Absatzmöglichkeiten, wirtschaftliches Klima und relativ gut ausgebildete Arbeitskräfte ziehen danach eher Direktinvestitionen an als ein niedriges Lohnniveau und günstige Beschaffungsmöglichkeiten von Rohstoffen (vgl. WANG/SWAIN 1995, S. 375 f.). Die Interviews bestätigen ebenso den Eindruck, daß Investitionen in Niedriglohnländern nicht von Kostenmotiven alleine bestimmt sind (vgl. hierzu auch BERGER/UHLMANN 1984). Dies zeigt auch der Fall eines Elektronik-Unternehmens, das in den 80er Jahren in Brasilien aus politischen und absatzseitigen Motiven investierte, um Restriktionen beim Export in das Zielland zu umgehen und somit den dortigen Markt erschließen zu können.

Die Diskussion um den Wirtschaftsstandort Bayern führt immer wieder dazu, das Auslandsengagement heimischer Unternehmen als Reaktion auf die schlechten Standortbedingungen hierzulande zu betrachten (vgl. z.B. LINDLAR 1995). Dabei steht der Arbeitsplatzexport durch Verlagerungen von Betrieben oder Produktionsstufen im Vordergrund, mit entsprechend negativen Konsequenzen für die Beschäftigungssituation. Häufig wird jedoch übersehen, daß in Bezug auf die Wirkungen von Auslandsinvestitionen im Ursprungsland keine generellen Aussagen möglich sind (vgl. BELLAK 1993). Diese sind abhängig von der Form der Direktinvestition und den dahinterstehenden Motiven. Die Verlagerung der Produktion arbeitsintensiver Produkte zeigt dabei andere Effekte, z.B. auf die Beschäftigungssituation in Bayern, als die Übernahme eines bereits existierenden Produktionsbetriebes in einem anderen Land (vgl. JUHL 1984). Wird in ausländische Produktionsanlagen zum Zwecke des Reimportes investiert, hat dies im Herkunftsland des Investors in der Regel negative Folgen für die Arbeitsplätze. Eine aufgrund der Auslandsaktivitäten steigende Exportnachfrage hingegen bewirkt positive Beschäftigungseffekte im Ursprungsland (vgl. OLLE 1983, S. 51 ff.). Darüber hinaus sind Internationalisierungsbestrebungen für manche Unternehmen die einzige Chance, wettbewerbsfähig zu bleiben, die betriebliche Existenz und damit wenigstens eine gewisse Zahl von Arbeitsplätzen in Bayern zu sichern. Neben den direkten quantitativen Beschäftigungseffekten in den Stammbetrieben zeigen Direktinvestitionen weitere Wirkungen hinsichtlich der qualitativen Zusammensetzung des Personals, hinsichtlich der heimischen Zulieferindustrie und in Bezug auf die Außenhandelsverflechtungen (handelssubstituierend, handelsschaffend, neutral).

Von den 25 untersuchten Unternehmen gaben sechs Betriebe an, in Verbindung mit ihrem Auslandsengagement Arbeitsplätze an den bayerischen Standorten abgebaut zu haben. Das Spektrum reicht dabei von Entlassungen in geringem Umfang, die durch normale Personalfluktuation aufgefangen wurden, bis hin zur Totalverlagerung eines Betriebes, verbunden mit dem Verlust aller Arbeitsplätze in der Produktion am bayerischen Standort. Zielregionen dieser Unternehmen waren zumeist sogenannte Billiglohnländer, darunter Tschechien, Polen, Ungarn und Tunesien. Die Zunahme kostenorientierter Direktinvestitionen im Rahmen der „neuen

internationalen Arbeitsteilung [NIDL]“ (vgl. SCHOENBERGER 1988) sollte zwar nicht unterschätzt werden, dennoch zeigen die Untersuchungsergebnisse, daß ein großer Teil des Auslandsengagements auf eine zunehmende Globalisierung der Märkte zurückzuführen ist. Für den überwiegenden Teil der untersuchten Unternehmen war keine negative direkte Beschäftigungswirkung durch Auslandsinvestitionen nachzuweisen. Allerdings gab nur ein Unternehmen der Spielwarenbranche an, eine Erhöhung der Belegschaft am Standort Oberfranken durchgeführt zu haben.

Die Verlagerung von Arbeitsplätzen ins Ausland beinhaltet neben dem quantitativen Aspekt zusätzlich auch eine qualitative Komponente. So kann ein Stellenabbau in Bayern im Bereich der Produktion, und hier vor allem bei arbeitsintensiven Fertigungsprozessen, dazu führen, daß durch den Erhalt der Wettbewerbsfähigkeit qualitativ hochwertige Arbeitsplätze, z.B. in Forschung und Entwicklung oder Verwaltung, gesichert bzw. ausgebaut werden. Beispiel hierfür ist ein Münchner Lebensmittelkonzern, der Teile der Produktion nach Griechenland und Malta verlagerte, was einen Arbeitsplatzverlust im Produktionsbereich des Stammhauses zur Folge hatte. Jedoch konnte die Reduktion der Arbeitsplätze in der Produktion durch einen erhöhten Aufwand in F&E und Verwaltung (white-collar) kompensiert werden. Dies entspricht dem gegenwärtigen Trend in Richtung einer zunehmenden Tertiärisierung der Arbeitsplätze und unterstreicht die Bedeutung qualifizierter Arbeitskräfte als Standortfaktor für die Wirtschaft Bayerns.

Neben den direkten Beschäftigungseffekten spielen die indirekten Effekte von Direktinvestitionen auf die bayerische Zulieferindustrie eine wesentliche Rolle. So stellt sich für viele Zulieferbetriebe das Problem, durch Auslandsaktivitäten ihrer Hauptabnehmer Geschäftsanteile zu verlieren, wenn der Kunde im Rahmen seiner Investitionen Kapazitäten in Deutschland abbaut, zumal der entstehende Kostendruck häufig auf die Zulieferer abgewälzt wird. Eine Möglichkeit, den Verlust von Geschäftsbeziehungen zu verhindern, besteht in der Kundennachfolge, d.h. der Zulieferbetrieb investiert ebenfalls dort, wo die Hauptabnehmer aktiv werden, wie dies im Falle eines fränkischen Elektronik-Unternehmens geschah. Deren Lieferanten für High-Tech-Komponenten folgten dem Hauptabnehmer an dessen neugegründete Standorte im Ausland, während geringerwertige Lieferteile direkt im Gastland bezogen werden. Im Rahmen der Untersuchung wurde deutlich, daß der größte Teil der getätigten Direktinvestitionen auf die heimische Zulieferindustrie keinen nennenswerten Einfluß hatte. Dies liegt vor allem daran, daß in der Mehrzahl der Fälle Kapazitäten in Bayern nicht oder nur unwesentlich abgebaut wurden. Andererseits konnten die wenigsten Zulieferer vom Auslandsgeschäft der Kunden profitieren, da diese häufig lokale Zulieferer für den zusätzlich benötigten Input beauftragten (local-content-Forderungen der Empfängerländer). Insbesondere im Fall von Übernahmen werden die gewachsenen Zulieferverflechtungen im Gastland zumeist beibehalten.

	Erhöhung	Senkung	neutral
Produktion	7	6	5
Vertrieb	6	4	3

**Tabelle 3: Entwicklung des Außenhandelsvolumens der befragten Unternehmen nach Art des Auslandsengagements (Quelle: Eigene Erhebungen).**

Eine mögliche Ursache für eine verstärkte Direktinvestitionstätigkeit ist in Exportrückgängen zu sehen (vgl. auch WAGNER/SCHNABEL 1994). Die handelssubstituierende Wirkung des Auslandsengagements konnte allerdings nur in vergleichsweise wenigen Fällen festgestellt werden (vgl. Tabelle 3). Die Außenhandelsentwicklung der Unternehmen hängt nicht zuletzt von der

Form der getätigten Investitionen ab. So wirkt die Errichtung von Vertriebsstätten in vielen Fällen handelsschaffend, während die Auslandsproduktion zu Exportrückgängen führen kann. Ein relativ großer Teil der Unternehmen gab an, die Außenhandelsvolumina seien durch die Auslandsinvestitionen nicht berührt worden.

Die durchgeführten Fallstudien lassen erkennen, daß die Auswirkungen von Auslandsinvestitionen (Neugründungen, Verlagerungen, Übernahmen) nicht die negativen Effekte auf die bayerische Wirtschaft haben, wie es in vielen Stellungnahmen zur Standortqualität Bayerns unterstellt wird. Vielfach dienen die Investitionen dem Erhalt der Wettbewerbsfähigkeit, wovon auch die bayerischen Unternehmensteile, einschließlich der heimischen Zulieferindustrie, profitieren können (vgl. WESTERHOFF 1991, S. 30 ff.).

### 4.1.2 Fallbeispiele aus den bayerischen Regierungsbezirken

Im folgenden wird für die Darstellung der detaillierten Ergebnisse aus den semi-strukturierten Interviews in den einzelnen Regierungsbezirken eine narrative Form gewählt.

#### **Unterfranken**

Die Unternehmensgruppe eines Maschinenbau-Unternehmens besteht am Standort Deutschland aus dem Würzburger Stammhaus und weiteren Betrieben in Frankenthal und Radebeul. Das Unternehmen gilt als eines der international renommiertesten Lieferanten von Zeitungsrotationsmaschinen. Die Produktpalette wird zudem durch Telefonbuch-Offsetmaschinen erweitert, und über 90% aller Banknoten in der Welt werden auf deren Maschinen gedruckt. Die 100%ige Tochter in Frankenthal ist die Nummer 1 in der Welt, was Rollenrotationsmaschinen für den Illustrationstiefdruck anbetrifft. Der Bau von Bogenoffsetdruckmaschinen wird innerhalb der Unternehmensgruppe in Radebeul durchgeführt. Das Unternehmen wurde 1817 gegründet, 1985 beschloß das Unternehmen den Gang an die Börse. Das Stammhaus in Würzburg umfaßt 2237 Beschäftigte, der Umsatz betrug im Jahre 1993 630,7 Mio. DM. Die gesamte Unternehmensgruppe zählt zusammen mit den Auslandsstandorten 6398 Beschäftigte und konnte 1993 einen Umsatz von rund 1,6 Mrd. DM erzielen. Das Stammhaus in Würzburg verfügt über 4 ausländische Standorte. Diese sind in Mödling/Österreich, in York/USA (mit einem weiteren Zweigwerk in Williston/USA), in Watford/England und in Paris/Frankreich lokalisiert. Die Niederlassungen in England und Frankreich sind reine Vertriebs- und Servicestandorte und umfassen weniger als 20 Mitarbeiter je Standort. In Williston sind 100 Mitarbeiter damit beschäftigt, den Vertrieb und Service für alle Bogenmaschinen zu übernehmen.

Das zweite untersuchte Unternehmen ist im Bereich Abfall-/Energietechnik und Metallbau tätig und besteht aus dem Würzburger Stammhaus und 13 inländischen Tochterunternehmen und Beteiligungen. Die Unternehmensgruppe umfaßt rund 5700 Beschäftigte, wovon ca. 2600 Personen Ingenieure oder Techniker sind. Von diesen 2600 Personen sind wiederum 1400 im Bereich Umwelttechnik tätig. Der Gesamtumsatz der Unternehmensgruppe beträgt ca. 1,9 Mrd. DM. Das Unternehmen verfügt zur Zeit über 8 ausländische Standorte in der Schweiz, den USA, den Vereinigten Arabischen Emiraten, in Indonesien, Kanada, Großbritannien, Rußland und Nigeria.

Das dritte Unternehmen schließlich ist der Branche Baustoffindustrie zuzuordnen und hat mit weltweit ca. 11000 Mitarbeitern die 3-Milliarden-DM-Grenze beim Umsatz überschritten. Neben sechs Standorten in Deutschland verfügt das Unternehmen über zahlreiche ausländische Produktions- und Vertriebsstätten in Dänemark, Schweden, den Niederlanden, Belgien, Großbritannien, Frankreich, Österreich, Italien, Spanien, Griechenland, Schweiz, Lettland, Rußland, Tschechien, Slowenien, Ungarn, USA, Rumänien, Bulgarien und der Slowakei. Durch die Entwicklung von Rauchgas-Entschwefelungsanlagen bot sich für das Unternehmen eine neue Rohstoffquelle, so daß eine Produktion in der Nähe dieser Anlagen lukrativ wurde.

Durch die Investitionen im Ausland sind im bayerischen Stammwerk des Maschinenbauunternehmens keinerlei Arbeitsplätze verloren gegangen. Arbeitsplatzabbau war in sehr begrenztem Umfang nur konjunkturbedingt notwendig. Auch für die übernommenen ausländischen Standorte bedeutete die Übernahme durch die Würzburger Unternehmensgruppe keinen Verlust an Arbeitsplätzen. Die Unternehmensgruppe versucht durch die Übernahme ausländischer Produktionsstätten bzw. durch die Errichtung eigener ausländischer Niederlassungen die unternehmenseigene Produktpalette zu erweitern und auf den ausländischen Märkten mit eigenen Niederlassungen präsent zu sein. Bei übernommenen Unternehmen stand, wie bereits erwähnt, die Erweiterung der Produktpalette im Vordergrund. Somit wurde der größte Teil des technischen und kaufmännischen Personals sowie der Arbeiterschaft vor Ort mit übernommen. Allerdings wurden den Verantwortlichen Fachkräfte aus dem Stammhaus zur Seite gestellt. Die Tochterunternehmen können nach wie vor über finanzielle Dinge und die Gestaltung der Produkte und Produktpalette fast selbständig entscheiden. Eine Gewinnabführung der ausländischen Standorte an die Konzernleitung findet nicht statt.

Auch im Fall der Unternehmensgruppe aus dem Bereich Abfall/Energie/Metall kann ein Arbeitsplatzexport durch Direktinvestitionen nicht bestätigt werden. Es wurden keinerlei Personen aufgrund des Engagements im Ausland entlassen, nicht einmal rezessionsbedingt mußten Mitarbeiter im Stammwerk um ihre Arbeitsplätze bangen. Dies kann damit erklärt werden, daß in Würzburg nur ein kleiner Teil der Produkte hergestellt wird, und somit z.B. der Aufbau der Produktionsstätte in Abu Dhabi keinerlei negative Auswirkung auf die Beschäftigung in Würzburg hat. In Spitzenzeiten werden 90% der Produkte der Gruppe nicht am Standort Würzburg gefertigt. Hingegen sichert das Auslandsengagement in diesem Fall qualifizierte Beschäftigung in Bayern. Bei Neugründungen stammen die Führungskräfte (Betriebsleitung; Ingenieure) zu einem nicht unerheblichen Teil aus dem Würzburger Stammhaus oder anderen deutschen Niederlassungen. Werden ausländische Unternehmen übernommen, so wird ebenfalls die Führung vor Ort von deutschen Führungskräften übernommen. Nach und nach werden dann einheimische Mitarbeiter aus- und weitergebildet, so daß auch bei einer Neugründung mit der Zeit Meister- und Vorarbeiterstellen mit Einheimischen besetzt werden können. Das neugegründete oder übernommene Unternehmen ist fest mit dem Stammhaus verbunden, so werden viele Entscheidungen des Auslandsstandortes in Bezug auf Produktpalette und finanzielle Dinge in Würzburg getroffen. Gewinne werden ebenfalls an das Stammhaus abgeführt. Bei allen übernommenen Auslandsstandorten war durchgehend nach der Übernahme eine Erhöhung der Beschäftigtenzahl zu verzeichnen. Auch das Unternehmen aus der Baustoffindustrie, das im bayerischen Stammwerk über die meisten höher qualifizierten Mitarbeiter verfügt, verzeichnete keinen Arbeitsplatzabbau bzw. -export.

Durch die Investitionen im Ausland hat sich im Fall des unterfränkischen Maschinenbauers der Handel mit dem Ausland deutlich erhöht. So sorgte der Aufbau eines Service- und Vertriebsnetzes in England, Frankreich und den USA für eine Belebung der Auftragslage. Der Standort USA soll auch als Sprungbrett für den südamerikanischen Markt genutzt werden, da von dort aus die Risiken eines Geschäftes südamerikanischen Unternehmen besser eingeschätzt werden können. Die Beteiligung in den USA macht vor dem Hintergrund Sinn, daß die Amerikaner Maschinen kaufen wollen, die in den USA hergestellt werden, der local-content-Anteil somit sehr wichtig wird (Stichwort: buy american). In Zukunft sind Joint-Ventures mit chinesischen oder indischen Unternehmen geplant, da diese über ein sehr gutes Know-how verfügen.

Die Hypothese, daß die Direktinvestitionen bayerischer Unternehmen im Ausland positiv mit dem Außenhandel dieser Unternehmen korrelieren, kann für die untersuchte Abfall-/Energietechnik-Gruppe nur begrenzt gelten. Durch den Aufbau eines Service- und Vertriebs-

netzes in einem Gastland konnte zwar der Export in dieses Gastland erhöht werden, sofern dieses Service- und Betriebsnetz Produkte des Stammhauses betrifft. Allerdings werden an den Auslandsstandorten des Unternehmens Produkte gefertigt, die nicht unbedingt mit den Produkten des Stammhauses vergleichbar sind, d.h. das Stammwerk liefert deswegen weder weniger noch mehr Produkte ins Ausland.

Für die Konzernleitung in der Maschinenbau-Gruppe waren zwei Motive für Direktinvestitionen von Bedeutung. Zum einen konnte mit der Übernahme eines US-Unternehmens die Produktpalette erweitert werden. Diese produziert seither innerhalb des Konzerns Maschinen, die zuvor nicht hergestellt wurden. Das zweite wichtige Motiv zur Tätigkeit von Direktinvestitionen ist die Erschließung neuer bzw. Erhaltung und Erweiterung bestehender Märkte. Unter diesem Aspekt sind die Neugründungen in England und Frankreich zu sehen. Die Hypothese, daß bayerische Unternehmen aufgrund der Präsenz auf ausländischen Märkten und der Ausweitung der Märkte im Ausland investieren, kann auch für das Unternehmen aus dem Bereich Abfall-/Energietechnik bestätigt werden. Ein weiterer Grund, gerade bei der Übernahme von Unternehmen, ist hier allerdings auch die Erweiterung der Produktpalette. Die Standortwahl einer Neugründung erfolgt innerhalb eines Landes je nach geplanter Produktpalette. So werden bei bestimmten Produkten seeschiffstaugliche Hafenanlagen in direkter Nachbarschaft benötigt.

Im Falle des unterfränkischen Maschinenbau-Unternehmens sind die Zulieferbetriebe relativ eng an Vorgaben der deutschen Standorte gebunden. Die rezessionsbedingten Kosten wurden in großem Umfang an die Zulieferer weitergegeben, so daß diese gezwungen waren, ihre Produkte preiswerter anzubieten. Die Übernahme ausländischer Unternehmen durch die Unternehmensgruppe hat keinen der deutschen Zulieferer dazu veranlaßt, an diesem Auslandsstandort selbst auch zu investieren, zumal das Auftragsvolumen der Betriebe pro Zulieferer zu gering sein dürfte, um dies rentabel zu machen. Materialien werden von den ausländischen Betrieben im eigenen Land bezogen, da diese Zulieferbeziehungen meist schon vor der Übernahme bestanden. Auch die internen Zulieferungen Stammhaus - Auslandsstandort sind zu vernachlässigen, sie erfolgen z.B. in den USA über ein Kommissionslager.

Auch die Unternehmensgruppe des Bereichs Abfall/Energietechnik gab den Kostendruck z.T. an ihre Zulieferer weiter. Da durch die Übernahme oder Neugründung eines ausländischen Werkes keine Produktion aus Deutschland abgezogen wurde, stellte sich auch kein Umsatzverlust der deutschen Zulieferer in bezug auf die deutschen Standorte heraus. Deutsche Zulieferunternehmen sind bei einem Neuaufbau oder einer Übernahme eines ausländischen Betriebes durch die Unternehmensgruppe nicht mit an diesen Auslandsstandort gegangen. Übernommene Betriebe behielten ihre zuvor schon gewachsenen lokalen Zulieferbeziehungen bei. Interne Materiallieferungen zwischen Stammhaus und Auslandsstandort finden nicht statt, allerdings ein Transfer von Know-how. Oft entscheidet der Kunde, welcher Zulieferbetrieb zum Zuge kommt, so daß die Zulieferverflechtungen in diesem Fall sehr komplex sind.

### **Mittelfranken**

Die vier in Mittelfranken untersuchten Unternehmen gehören den Branchen Schreibwaren, Sondermaschinenbau, Sportartikel und Elektrotechnik an. Die Unternehmensgröße differiert zwischen 400 und 5200 Beschäftigten. Das umsatzstärkste der vier Unternehmen erreicht einen Jahresumsatz von ca. 3,9 Mrd. DM. Bei den in den bayerischen Werken der Unternehmen hergestellten Produkten handelt es vor allem um hochwertige Produkte des technischen Zeichenbedarfs, Drahtziehermaschinen, Kabel und Kabelsätze, Schuhe.

In Form von Mehrheitsbeteiligungen tätigte der Schreibwarenhersteller Direktinvestitionen in Brasilien, Indonesien, Malaysia und Australien. Dabei wurde jährlich eine Summe von 10 bis 15 Mio. DM investiert. Auch das Unternehmen aus dem Bereich Maschinenbau führte sein

#### 4.1 Bayerische Direktinvestitionen im Ausland

---

Auslandsengagement im wesentlichen in Form von Beteiligungen durch, und zwar an Unternehmen in Brasilien (Produktion), USA, Japan, Singapur und China (Vertrieb). Im Falle Chinas handelte es sich hier um eine Neugründung. Neugründungen von Tochtergesellschaften führte der Hersteller aus der Elektrotechnik-Branche in Tunesien, Portugal, Irland, Ungarn, der Slowakei, Polen, den USA, Singapur, Frankreich und Großbritannien durch. Seit Mitte der 80er Jahre verstärkt er dabei insbesondere das Engagement in Polen, eine Mitte der 70er Jahre initiierte Direktinvestition in Brasilien wurde wieder gestoppt. Der Sportartikelproduzent schließlich agiert im Ausland vor allem durch Tochtergesellschaften, Joint-Ventures und Lizenzvergaben, insbesondere in Fernost, Nordafrika, Osteuropa, Frankreich, USA, Großbritannien, Japan, Australien, Neuseeland, Syrien, Portugal, Griechenland und der Türkei.

Die bayerischen Zulieferbetriebe der befragten mittelfränkischen Unternehmen erlitten durch das Auslandsengagement ihrer Partner keine negativen Effekte, da sie (insbesondere bei hochtechnisierten Produkten bzw. aufgrund der dafür notwendigen speziellen Herstellungsverfahren) nicht ohne weiteres durch andere Unternehmen substituierbar sind. Die „Materialsteuerung“ erfolgt in zwei Fällen nach wie vor direkt aus der Bundesrepublik, was keine negativen Auswirkungen bzw. eine stabil bleibende inländische Zulieferstruktur bedeutet. Die Situation eines mittelfränkischen elektrotechnischen Unternehmens stellt insofern eine Ausnahme dar, als hier Zulieferbetriebe gerade bei High-Tech-Produkten mit ins Ausland gegangen sind. Bei nicht hochtechnisierten Produkten kann man jedoch tendenziell eine Orientierung auf die lokalen Märkte der Zielländer feststellen, da verschärfende Wettbewerbs- sowie Marktsituationen lokale Zulieferer „attraktiver“ machen. In diesem Fall findet gleichzeitig ein Arbeitsplatzexport statt.

Im Rahmen der Standortwahl spielten staatliche Förderungen bzw. Finanzierungshilfen durch die Zielländer für keines der drei befragten Unternehmen eine entscheidende Rolle. Ein möglicher Anreiz für ein Unternehmen, am Standort Malaysia zu investieren, könnten eventuell die von Malaysia angebotenen Steuervorteile gewesen sein. Doch dürfte dies eher als Mitnahmeeffekt zu werten sein, ebenso wie die gewährten Steuervorteile in einigen osteuropäischen Ländern, die von einem weiteren untersuchten Betrieb in Anspruch genommen werden konnten. Das dritte Unternehmen erhielt keinerlei Förderung oder wirtschaftliche Anreize. Bei der Wahl der Zielländer spielen wirtschaftliche Förderungen und ansiedlungspolitische Maßnahmen somit in diesen Fällen keine Rolle für die Unternehmen.

Motive für Direktinvestitionen im Ausland sind oft kostenorientiert. Die jeweiligen Zielländer der Direktinvestitionen werden unter Umständen wegen niedriger Lohn- und Lohnnebenkosten gewählt, da diese Vorteile in der internationalen Konkurrenzfähigkeit eine entscheidende Rolle spielen. Diese Hypothese trifft bei den vorliegenden Fallstudien für alle drei Unternehmen zu. Sie betonten, daß der Druck durch Wettbewerbs- und Kostenfaktoren auf dem internationalen Markt so groß geworden ist, daß eine ausschließlich auf das Inland ausgerichtete Produktion die wirtschaftliche Rentabilität und Stabilität nicht mehr gewährleisten würde. Die Konsequenz daraus ist, daß eines der untersuchten Unternehmen beispielsweise seit Mitte der 80er Jahre verstärkt in „Niedriglohn-Ländern“ Produktionsstätten errichtet hat. Dies gilt auch für die anderen befragten Unternehmen, wobei in einem Fall neben den geringen Lohn- und Lohnnebenkosten auch die günstigen Beschaffungsmöglichkeiten eine Rolle für die Wahl des Standortes Brasilien spielten. Bei der Frage nach den Motiven für Direktinvestitionen im Ausland stehen auch häufig Gründe der Marktsicherung und -erschließung im Vordergrund. Um den national begrenzten Absatzmarkt der Unternehmen zu erweitern, versuchen viele Unternehmen, durch Direktinvestitionen weltweit neue Absatzmärkte zu erschließen. Während die Expansion auf neuen Märkten zu Beginn eine willkommene Umsatzsteigerung bedeutete, ist sie heute ein „Muß“ für die Unternehmen. Dies ist auf den zunehmenden internationalen Wettbewerb zurückzuführen und geschieht häufig durch Errichtung von Servicecentern oder

Vertriebseinrichtungen als erster Schritt innerhalb einer Internationalisierungsstrategie. Die Interviews ergaben für die befragten Unternehmen Mittelfrankens, daß diese marktseitigen Motive stärker im Vordergrund standen als kostenorientierte Motive.

Die Entwicklung des Außenhandels durch die untersuchten Unternehmen ist uneinheitlich, hier spielt u.a. die Branche eine entscheidende Rolle. Als typischer Zulieferbetrieb für die deutsche Automobilindustrie tätigte eines der Unternehmen auch vor der Neugründung von Tochtergesellschaften keine direkten Exporte. Somit konnte auch keine Wirkung in bezug auf Handelsveränderungen festgestellt werden. Bei einem anderen Unternehmen dagegen war der Außenhandel mit den Zielländern von vornherein groß und konnte durch die getätigten Direktinvestitionen noch weiter erhöht werden, so daß in diesem Fall ein handelsverstärkender Effekt auftrat. Die Auslandsaktivitäten des dritten Unternehmens haben dagegen dazu geführt, daß sich der Handel verringert hat (exportsubstituierende Wirkung).

Auf die Frage, welche regionalen Standortfaktoren bei Direktinvestitionen von Bedeutung sind, läßt sich anhand der Fallstudien aus Mittelfranken kein einheitlicher Trend feststellen. Bei einem Unternehmen gehören v.a. die regionale Infrastrukturausstattung (Verkehr, Energie, Behörden, Schulen usw.) sowie das Vorhandensein von entsprechend qualifizierten Arbeitskräften am Ort zu den wichtigsten Standortfaktoren. Vor Ort erfolgte die Standortsuche nach den Ergebnissen sogenannter „feasibility studies“. Bei dem zweiten spielt ebenfalls die regionale Infrastruktur die wichtigste Rolle unter den Standortfaktoren, keine Auskunft erteilte das dritte untersuchte Unternehmen.

##### **Oberfranken**

In der Region Oberfranken wurden Interviews zum Thema „Direktinvestitionen im Ausland“ mit vier Unternehmen geführt. Die Mitarbeiterzahl variiert zwischen 200 und 2200 Beschäftigten, die Umsatzzahlen reichen von 70 Mio. DM bis 1,1 Mrd. DM. Die Branchenzugehörigkeit zweier Unternehmen aus den Bereichen Feinkeramik bzw. Spielwarenindustrie ist dabei besonders charakteristisch für Oberfranken. Für die anderen Interviews wurden Unternehmen aus den Branchen Fahrzeugindustrie und Maschinenbau ausgewählt. Erwähnenswert ist dabei, daß in der Region Oberfranken mehrere Zulieferbetriebe für die Automobilindustrie ansässig sind. Die gefertigten Produkte sind im einzelnen: Fensterheber und Sitzverstellungen für Autos, Porzellanfiguren, Spiel- und Künstlerpuppen, Kompressoren.

Besonders in Hinblick auf den Jahresumsatz hebt sich das Unternehmen der Fahrzeugindustrie von den anderen deutlich ab. Daraus ergeben sich abweichende unternehmenspolitische Verhaltensweisen und Besonderheiten, welche den direkten Vergleich zu den anderen Unternehmen etwas erschweren.

Ein Unternehmen führte Neugründungen in Coventry/Großbritannien (Produktionsanlagen), St.Margherita/Spanien (Produktionsanlagen), Querétaro/Mexiko (Produktionsanlagen) und Detroit/USA (Forschung und Entwicklung) durch. Dabei wurden seit 1988 ca. 100 Mio. DM investiert. Die Hauptprodukte sind Fensterheber für den Automobilbau. Das zweite Unternehmen besitzt eine Kapitalbeteiligung in England, über die jedoch keine weiteren Angaben gemacht wurden. In New Jersey/USA besitzt das Unternehmen seit 1960 eine Vertriebseinrichtung, welche zwischenzeitlich für sechs Jahre abgegeben und dann wieder übernommen wurde. Über die Höhe der Investition konnte keine Auskunft gegeben werden. Bis Ende 1994 war New Jersey auch Produktionsstandort. Seit 01.01.1995 ist die Fertigung eingestellt, so daß es sich heute um ein reines Distributionszentrum handelt. Das dritte Unternehmen gründete 1985 in Syracuse/USA eine neue Vertriebsniederlassung, der in Zukunft eine eigene Produktion angegliedert wird. Hier wurden bislang 2,5 Mio. DM investiert. In Budapest/Ungarn existiert seit 1988 ein Joint-Venture. Die Investitionssumme beträgt an diesem Standort etwa 5,5 Mio. DM. Das vierte Unternehmen

hat schließlich 1978 in Lyon/Frankreich eine Produktions- und Vertriebsniederlassung gegründet. Außerdem bemüht sich das Unternehmen seit den 80er Jahren um den Ausbau eines internationalen Vertriebsnetzes mit den Schwerpunkten USA und Europa. Über Die Höhe der Investition wurden keine Angaben gemacht.

Nach den Aussagen der interviewten Unternehmen kann die Hypothese des Arbeitsplatz-exportes nicht bestätigt werden. Im Stammwerk eines Coburger Unternehmens fand zwar ein Abbau von 200 Arbeitskräften statt, es läßt sich jedoch nicht eindeutig nachweisen, daß dieser Stellenabbau in direktem Zusammenhang mit den Auslandsinvestitionen steht. Er ist vielmehr auf die Neugründungen weiterer Werke in den neuen Bundesländern sowie auf die Absatzkrise der deutschen Automobilindustrie 1993 zurückzuführen. Bei den anderen drei befragten Unternehmen ergaben sich aus dem Aufbau internationaler Vertriebsnetze sogar positive Beschäftigungseffekte für den Standort Bayern. Aussagen über die qualitativen Auswirkungen auf die Beschäftigungsstruktur können nur getroffen werden, wenn die Auslagerung von Produktion/Vertrieb die Stilllegung der jeweiligen Komponente im Stammwerk nach sich zieht. Da dies für die Fallbeispiele in Oberfranken nicht zutrifft, können keine konkreten Aussagen bezüglich dieser Hypothese gemacht werden. Bei der qualitativen Beschäftigungsstruktur im Ausland zeigt sich, daß in den Fertigungsbetrieben überwiegend minder qualifizierte Arbeitnehmer beschäftigt sind, während in Vertriebssystemen höher qualifizierte Angestellte arbeiten. Als Ausnahme ist ein Unternehmen anzuführen, das qualifizierte Arbeitskräfte in großem Umfang auch in der Produktion beschäftigt.

Alle befragten Unternehmen (ein Unternehmen machte keine Angaben) verfügen über vielfältige Zulieferbeziehungen in aller Welt. Bei den Unternehmen, welche neue Produktionsstandorte im Ausland eröffnet haben, lassen sich keine negativen Auswirkungen auf die bayerischen Zulieferbetriebe feststellen. Bei allen Direktinvestitionen der untersuchten Unternehmen handelt es sich nicht um Verlagerungen, da alle Produktionsstandorte in Bayern erhalten bleiben, im wesentlichen bleiben die Zulieferbeziehungen bestehen. Für die Zulieferunternehmen ist teilweise sogar eine positive Auftragsentwicklung zu erwarten, da die Tochterunternehmen im Ausland vom Hauptwerk aus mit den meisten Vorprodukten beliefert werden. Eine Ausnahme bilden Hilfs- und Betriebsstoffe (z.B. Rohöl, Kartonage), welche kostengünstiger über den lokalen Markt beschafft werden können.

Nach Angaben der befragten Unternehmen in Oberfranken wird Wirtschaftsförderung zwar von den Unternehmen als Mitnahmeeffekt begrüßt, hat aber keinen entscheidenden Einfluß auf die Standortwahl. So bezeichnet ein Unternehmen die bei der Ansiedlung in Coventry erhaltenen Fördermittel als ebenso unwichtig, wie auch die Steuernachlässe in Budapest für ein anderes Unternehmen nicht ausschlaggebend waren. Lediglich die sehr gute Information und Beratung war für die Errichtung einer Vertriebsstätte in Syracuse/USA von Bedeutung.

Bei der Untersuchung der Investitionsmotivation kann man deutlich erkennen, daß alle vier oberfränkischen Unternehmen die Schwerpunkte in Marktgründen sehen: Bestehende Absatzmärkte sollen erhalten bleiben und neue erschlossen werden. So stellte das Unternehmen der Porzellanindustrie seine Produktion in New Jersey 1994 ein und beschränkt seine Auslandsinvestitionen seither auf den Vertrieb. Auch zwei weitere Unternehmen unterhalten lediglich Distributionszentren in den USA. Das vierte Unternehmen schließlich verfügt nur über eine Produktionsstätte in Lyon, während sie in einer Reihe von Industrieländern durch Vertriebsniederlassungen vertreten ist. Ein Unternehmen der Spielwarenindustrie errichtete dagegen einen Produktionsbetrieb in Ungarn, der mit 160 Mitarbeitern fast ebenso groß ist wie das Stammwerk in Oberfranken. Obwohl hier Kostengründe naheliegen, führte das Unternehmen diese Produktionsverlagerung auf den Mangel an qualifizierten Arbeitskräften (Näherinnen) in Deutschland zurück. Nur für den befragten Automobilzulieferer spielten neben der Markter-



schließung auch Kostengründe eine Rolle. Zur Erschließung des nordamerikanischen Marktes wurde zwar ein Entwicklungszentrum in der Automobilmetropole Detroit gegründet, der Produktionsbetrieb wurde dagegen wegen den niedrigeren Lohnkosten im mexikanischen Queretaro angesiedelt. Da die Direktinvestitionen, die aus Marktgründen getätigt wurden, sich auf den nordamerikanischen und europäischen Raum konzentrieren, und die einzige Investition in einem Entwicklungsland (Mexiko) aus Kostengründen geschah, können die eingangs formulierten Hypothesen durchaus gestützt werden.

In den Expertengesprächen bestätigte sich - mit Ausnahme eines Unternehmens - die These eines allgemein erhöhten Handelsaufkommens mit den Zielländern der Investitionen. Bei drei Unternehmen ist dies zum Großteil auf die Gründung von Distributionszentren zurückzuführen, zwei Unternehmen besitzen darüber hinaus auch jeweils eine Produktionsniederlassung in Ungarn bzw. Frankreich. In diese werden aus dem Stammwerk Halbwaren zur Weiterverarbeitung (und umgekehrt) geliefert, was ebenfalls zum Anstieg des Handelsvolumens beiträgt. Wie bereits erwähnt, trifft auf ein Unternehmen jedoch eine gegenläufige Handelsentwicklung nach Tätigung der Direktinvestitionen zu. So ging der Handel mit Großbritannien nach der Gründung eines Produktionswerkes in Coventry auf den Wert Null zurück, was einer völligen Exportsubstitution gleichkommt. Auch bei den anderen Niederlassungen ergaben sich keine positiven Handelsentwicklungen, wenn auch die Elektronik zum Teil aus Deutschland zugeliefert wird. Bei den Zielländern der Exporte fällt auf, daß sich alle vier Unternehmen auf die Industrieländer Europas und Nordamerikas konzentrieren. Bei den Angaben zu geplanten zukünftigen Investitionen zeigt sich jedoch das Bestreben, auch die Märkte Südasiens und Ozeaniens zu erschließen. In diesem Zusammenhang führt ein Unternehmen Gespräche zur Gründung eines Joint-Venture-Unternehmens bei Shanghai, und auch das Unternehmen aus dem Bereich Spielwaren versucht, den Absatz auf Osteuropa (Moskau) und den Fernen Osten auszudehnen. Das Maschinenbau-Unternehmen gründete 1994 eine Vertriebsniederlassung in Japan, und in Australien soll in den nächsten 3 bis 4 Jahren ein Distributionszentrum errichtet werden.

Bei den befragten oberfränkischen Unternehmen orientierte sich hinsichtlich der Wahl von Auslandsniederlassungen lediglich ein Unternehmen an klassischen regionalen Standortfaktoren. Als Zulieferbetrieb für Automobilunternehmen war die Nähe zum Kunden ausschlaggebend. Zur Erschließung des nordamerikanischen Marktes fiel die Wahl des Produktionsstandortes aus Lohnkostengründen auf Mexiko, wobei man sich zudem an der Nähe des VW-Werkes in Puebla orientierte. Um die just-in-time-Lieferung gewährleisten zu können, ist außerdem eine gute Verkehrsanbindung erforderlich. Dagegen fiel die Wahl des Entwicklungsstandortes aufgrund der Führungsvorteile und der besseren Abstimmung mit den Kunden fast zwangsläufig auf die Automobilmetropole Detroit (Zitat des Interviewpartners: „Da spielt nun einmal die Musik in der Automobilbranche.“). Bei dem Spielwarenhersteller waren sowohl beim Standort Syracuse/USA als auch beim Standort Budapest persönliche Kontakte entscheidend. Aufgrund des Arbeitskräftemangels in der Region des Stammsitzes führten persönliche Kontakte zu einer Ungarin zu anfänglichen Probeaufträgen, die sich später in der Gründung eines Joint-Ventures niederschlugen. Die Vertriebsniederlassung in Syracuse ist auf Beziehungen zu anderen oberfränkischen Unternehmen, die dort bereits ansässig sind, zurückzuführen. Bei dem dritten befragten Unternehmen erfolgte die Wahl der Standorte eher zufällig und ungeplant, wie das Beispiel der Produktionsstätte in Lyon zeigt, wo eine ehemalige Maschinenfabrik günstig zur Übernahme bereit stand.

Bei den im Rahmen der Expertengespräche befragten oberfränkischen Unternehmen zeigte sich hinsichtlich ihrer Auslandsaktivitäten kein einheitlicher Trend. Das Unternehmen der Fahrzeugindustrie nimmt hier hinsichtlich Rechtsform (Kommanditgesellschaft), Branche, Umsatz und Mitarbeiterzahl eine Sonderstellung ein. Als klassischer Zulieferer der Automobil-

industrie ist die Kundenorientierung von ausschlaggebender Bedeutung. Auch die Höhe der Auslandsinvestitionen übersteigt mit 100 Mio. DM (seit 1988) die der anderen Betriebe um ein Vielfaches und zeigt die wirtschaftliche Potenz des Großunternehmens. Interessant ist in diesem Zusammenhang, daß die Gründung von Auslandsniederlassungen erst nach der Umwandlung des ehemaligen Familienbetriebs in eine Kommanditgesellschaft im Jahre 1988 erfolgte. Dennoch läßt sich ein direkter Zusammenhang zwischen Auslandsinvestitionen und Betriebsgröße anhand der Fallbeispiele nicht nachweisen. So beschäftigt der Spielwarenhersteller, mit 70 Mio. DM Jahresumsatz kleinstes der befragten Unternehmen, mehr Mitarbeiter im Ausland als im Stammwerk in Oberfranken, während bei den anderen beiden Unternehmen der Aufbau von Vertriebsnetzen vor allem zur Sicherung des bayerischen Standortes und der dortigen Arbeitsplätze erfolgte. Auch ist nach Auskunft eines Betriebsinhabers die Gründung der Produktionsstätte in Budapest nicht auf die niedrigeren Lohnkosten, sondern auf den Mangel entsprechend qualifizierter Arbeitskräfte in Deutschland zurückzuführen. Während die Standortentscheidungen des größten befragten Unternehmens rational und objektiv nachvollziehbar getroffen werden, erfolgen sie bei den drei anderen Familienunternehmen eher ungeplant und zufällig oder über persönliche Beziehungen. Bei den zukünftigen Auslandsaktivitäten streben zwei Unternehmen eine weitere Internationalisierung ihrer Unternehmen an, wobei vor allem die südostasiatischen und osteuropäischen Märkte erschlossen werden sollen. Dagegen sind die anderen beiden Unternehmen vorrangig an der Sicherung des Standortes in Oberfranken interessiert. Diese unterschiedliche Unternehmenspolitik scheint zumindest subjektiv in der Unternehmensstruktur begründet zu sein: So präsentierte sich ein Unternehmen als internationales Großunternehmen, während sich ein anderes trotz seiner Größe als typisches Familienunternehmen darstellte. Die Verantwortung vor den Mitarbeitern im Stammwerk war hier sehr ausgeprägt und genoß Vorrang gegenüber betriebswirtschaftlichen Überlegungen, was sicherlich auf die eigenverantwortliche Stellung des Betriebsinhabers zurückzuführen ist: Nicht ein den Kommanditisten verpflichteter Vorstand trifft die Entscheidungen, sondern der 80jährige „Senior-Chef“ und sein Sohn.

##### **Oberpfalz**

In der Oberpfalz wurden drei Unternehmen aus den Bereichen Elektrotechnik, Elektronik/Akustik und Kunststoffe untersucht.

Bei dem ersten handelt es sich um ein Unternehmen, das Produkte für die Elektroindustrie herstellt und im Spezialmaschinenbau tätig ist. In Bayern werden Stufenschalter für den Energietransport und Steuerungsinstrumente für Hochleistungstransformatoren hergestellt. Das Stammwerk zählt mit 1000 Mitarbeitern und einem Umsatz von 190 Mio. DM zu den größeren Unternehmen in der Oberpfalz und hat in verschiedenen Ländern Direktinvestitionen getätigt. 1981 erfolgte eine Werksneugründung in Brasilien, wo identische Produkte wie im Stammhaus hergestellt werden. In Australien wurde 1984 ein dort ansässiges Unternehmen, das heute im Bereich Vertrieb und Service tätig ist, übernommen. Die jüngste Direktinvestition fand 1987 in den USA statt. Zum damaligen Zeitpunkt befand man sich in einem Joint-Venture; mittlerweile hat man das Unternehmen, das die amerikanischen Stufenschalter für Hochleistungstransformatoren herstellt, zu 100% übernommen. Das zweite Unternehmen ist eine GmbH, die ihren Verwaltungsstandort in der nördlichen Oberpfalz hat. Die Fertigung befindet sich in Tschechien (Tachov). Dort werden Magnete für Lautsprecher oder Spiegelhalterungen hergestellt; es wird ein jährlicher Umsatz von etwa 3 Mio. DM erzielt. Das Unternehmen der Kunststoffbranche fertigt in der Oberpfalz Formteile für Fahrzeuge, Elektro- und Stahlbauprodukte der Schienenfahrzeugindustrie. Es hat bei etwa 700 Mitarbeitern einen Jahresumsatz von ca. 150 Mio. DM. 1990 begann dieses Unternehmen, nachdem sie eine Tochtergesellschaft in den neuen Bundesländern gegründet hatte, auch im Ausland zu investieren. In Tschechien wurde ein

Stahlbaubetrieb übernommen. Dort war die grundlegende Infrastruktur vorhanden, ansonsten wurde der Betrieb derart umgerüstet, daß dort ähnliche Produkte wie im Stammwerk hergestellt werden können. Die Kunststoffverarbeitung wurde hierauf größtenteils in das tschechische Unternehmen verlagert, außerdem wurden hier die Produktionen im Stahlbaubereich ausgeweitet. In Frankreich (Limoges) wurde vom Kunststoffhersteller 1993 ein Unternehmen übernommen, welches nun ähnliche Produkte wie das bayerische herstellt. In demselben Jahr erfolgte außerdem noch eine 50-Prozent-Beteiligung an einem britischen Unternehmen, das ausschließlich Teile für den Fahrzeugbau herstellt.

Von dem Elektrotechnik-Unternehmen wurde ausschließlich aus Markterschließungsgründen in den jeweiligen Ländern investiert. Im einzelnen erhoffte man sich in den USA zum Beispiel eine bessere Durchdringung des Marktes durch die Präsenz vor Ort. Außerdem war der Standort USA notwendig, da dort eine andere Technologie bei den Stufenschaltern eingesetzt wird. In Brasilien war die Neugründung notwendig, da dies aufgrund der restriktiven Politik Brasiliens in den 80er Jahren die einzige Möglichkeit war, den dortigen Markt zu erschließen. Wegen der Nähe zum Absatzmarkt hat man den Standort Sao Paulo gewählt, der sich im nachhinein wegen der schlechten Infrastruktur als nicht ideal erwiesen hat. Sowohl in den USA als auch in Brasilien und Australien hat sich durch die Direktinvestitionen der Handel mit dem jeweiligen Land erhöht, aber auch die Sicherung der bestehenden Marktanteile wurde sichtbar. Der australische Standort bildet mit vier Mitarbeitern lediglich eine Vertriebs- und Servicestation. Die Leitung obliegt bei allen Direktinvestitionen deutschen Mitarbeitern. Die Errichtung dieser Betriebe war mit keinem Stellenabbau in Deutschland verbunden. In Zukunft sollen von dem Elektrotechnik-Unternehmen weiterhin Direktinvestitionen getätigt werden, vor allem im südostasiatischen Raum.

Als vor acht Jahren ein Grundig-Zweigwerk in der Oberpfalz geschlossen wurde, entstand das untersuchte Unternehmen des Elektronik/Akustik-Bereiches. Man beschäftigte damals ca. 20 Mitarbeiter. Vor zweieinhalb Jahren entschied sich die Unternehmensleitung für eine Verlagerung der Produktion ins Ausland. Die Gründe dafür waren die zu hohen Arbeitslöhne in Deutschland und Kostenvorteile, die der Standort Tschechien (welcher von vornherein feststand) bot. Sämtliche Arbeitskräfte in Deutschland wurden daraufhin entlassen. In Tachov, so die Interviewpartnerin, gibt es besser qualifizierte Arbeitskräfte zu wesentlich geringeren Kosten. Andere Gründe für die Verlagerung der Produktion wurden nicht genannt, man war aus Konkurrenzgründen gezwungen, billiger zu produzieren. Wichtig bei der Standortentscheidung waren auch bereits bestehende private Kontakte in Tschechien. Dennoch werden die Produkte als deutsche Erzeugnisse vertrieben. Versteuert wird in Deutschland jedoch nur der Bearbeitungswert der Waren. Um die Besteuerung der Ware selbst zu vermeiden, muß das Produkt ausschließlich im Ausland hergestellt sein. Nur der Vertrieb und die Zollangelegenheiten werden in Deutschland erledigt. Die Anzahl der Zulieferer beträgt zu Zeit 15. Darunter ist auch der Elektro-Konzern Philips, der in dem untersuchten Unternehmen seinen Hauptabnehmer für Barium-Ferrit in Europa hat. In Tschechien besteht kein Markt für die Erzeugnisse des Akustik-Unternehmens, eine Erschließung ist jedoch vorgesehen. Auch andere Unternehmen haben wegen der Fertigungsvorteile in Tachov bereits Interesse an einer Zusammenarbeit bekundet. Dabei sollen Schaltschränke für ein deutsches Unternehmen im Auftrag gebaut werden.

Für alle drei Auslandsinvestitionen des Kunststoffproduzenten war das Hauptmotiv die Markterschließung des jeweiligen Landes. Die bestehenden Kostenvorteile in Tschechien wurden zwar als Vorteil angesehen, waren aber neben dem Markterschließungsmotiv eher nebensächlich. Gute Infrastrukturen für die neuen Standorte im Ausland waren zwar jeweils gegeben, können aber nicht als Motiv angesehen werden. Qualifizierte Mitarbeiter hat man in den Gastländern vorgefunden, außerdem bildet die Muttergesellschaft ihre Mitarbeiter auch selbst aus bzw. weiter. Die Auslandsaktivitäten haben sich mit allen drei Ländern wesentlich erhöht, bei allen

Auslandsinvestitionen hat das Unternehmen vor Ort Förderung erhalten. In Tschechien waren dies z.B. Fördermittel für den Einsatz neuer Technologien. In Frankreich sind 100 Mitarbeiter, in Großbritannien 20 und in Tschechien 250 Mitarbeiter beschäftigt. Die Zulieferer kommen überwiegend aus EU-Ländern, Brasilien und Hongkong, intern werden besonders Vorprodukte und Halbfabrikate aus der Oberpfalz an die ausländischen Zweigbetriebe geliefert.

Bei dem Vergleich der drei oberpfälzischen Unternehmen fallen einige Unterschiede, aber auch einige Gemeinsamkeiten auf. Hinsichtlich der Größe kann man zwei der Unternehmen mit 700 bis 1000 Mitarbeitern zu den größeren Unternehmen in der Oberpfalz zählen, wohingegen das dritte Unternehmen zu den Kleinbetrieben zu rechnen ist. Die beiden größeren Unternehmen haben mehrere Direktinvestitionen im Ausland getätigt, und dies auch in außereuropäischen Ländern im Gegensatz zu dem Kleinunternehmen, das nur eine direkte Auslandsinvestition in Tschechien getätigt hat. Auch bei den Motiven für die Auslandsinvestitionen sind bei den zwei großen Unternehmen Parallelen festzustellen, da beide ausschließlich aus Markterschließungs- und Marktsicherungsgründen die Investitionen vornahmen. Alle anderen Motive waren für sie nebensächlich. Das kleine Unternehmen hingegen hat die Übernahme in Tschechien ausschließlich aus Kostengründen vorgenommen. Bei allen drei Unternehmen aus der Oberpfalz kann man feststellen, daß sich der Handel mit den jeweiligen Gastländern erhöht hat bzw. gleichbleibend war. Somit kann man in diesen Fällen der These, daß Direktinvestitionen handelssubstituierend wirken, nicht zustimmen. Hinsichtlich des Beschäftigungseffektes kann man auch hier wieder Parallelen zwischen den beiden großen Unternehmen ziehen, da deren Auslandsinvestitionen keinen Stellenabbau in den bayerischen Stammwerken bewirkten. Das dritte, kleine Unternehmen hingegen kündigte seinen Arbeitnehmern in Bayern, da die gesamte Produktion in das Ausland verlagert wurde.

### Niederbayern

Es wurden in Niederbayern 3 Unternehmen aus den Branchen Verlagswesen, Automobil- und Maschinenbau untersucht. Das Maschinenbauunternehmen ist ein mittelgroßer Betrieb mit 354 Angestellten, die Verlagsgesellschaft beschäftigt 1700 Personen, der Automobilzulieferer ist mit 3700 Mitarbeitern nach der Beschäftigtenzahl das größte untersuchte Unternehmen. Die Umsätze erreichten 1994 218 Mio. DM, 500 Mio. DM bzw. 800 Mio. DM, der Umsatz pro Mitarbeiter allerdings liegt bei dem kleinsten Unternehmen mit 615 000 DM/Mitarbeiter mit Abstand am höchsten. Von den drei Fallbeispielen ist der größte Investor im Ausland der Automobilzulieferer. Seine Gesamtinvestitionen beliefen sich bisher auf 100 Mio. DM, die für Neugründungen und Beteiligungen in den USA, Osteuropa, Italien und China getätigt wurden. Das Maschinenbauunternehmen investierte 1993 1,5 Mio. DM im Ausland. 1994 steigerte es sein Investitionsvolumen auf 2,9 Mio. DM, dies bereits in den ersten drei Quartalen des Jahres. Es wurden zu 100% Betriebe in Österreich, Schweden, Finnland und Hongkong übernommen. In Portugal, Spanien, den Niederlanden und Italien investierte das Unternehmen in Mehrheitsbeteiligungen und besitzt in Spanien zudem eine 35,8%-Beteiligung. Die Tochterunternehmen sind jedoch keine Produktionsbetriebe, sondern Vertriebsgesellschaften.

Das niederbayerische Verlagshaus investierte in die europäischen Nachbarländer. 1990 übernahm es in Tschechien einen Betrieb, gründete 1991 einen weiteren in Österreich und investierte 1994 verstärkt in Polen (Neugründungen, Übernahmen und Beteiligungen). Es wurde deutlich, daß das Unternehmen mit Sitz in Passau neben wirtschaftlichen Gründen die Nähe der osteuropäischen Nachbarländer nutzte, um sich dort Marktanteile zu erschließen. Für den befragten Maschinenproduzenten ist die weltweite Präsenz ebenso wie die wirtschaftliche Entwicklung in einigen Investitionsgebieten, vor allem Asien, von Bedeutung. Durch eine große Anzahl an internationalen Standorten soll eine Risikoverteilung erreicht werden. Markterschließungsgründe in den USA und China sowie Kostengründe in Osteuropa und China nannte

das Zulieferunternehmen der Automobilindustrie. Für die Neugründung eines Zweigbetriebes in China waren politische Gründe verantwortlich, ausschließliche Lieferbeziehungen nach China wurden nicht mehr geduldet. Die Markterschließung konnte nur auf dem Wege einer Neugründung durchgeführt werden.

Bei keiner der interviewten Unternehmungen hatten die Direktinvestitionen einen Stellenabbau in Bayern zur Folge. Aus diesem Grund kann die These „Auslandsinvestitionen führen zu einem Arbeitsplatzverlust“ nicht durch die vorliegenden Fallstudien gestützt werden. Es bleibt abzuwarten, ob der Konzentration zweier untersuchter Unternehmen auf internationale Märkte nicht auf längere Sicht die Verlagerung von Geschäftsbereichen ins Ausland, verbunden mit einem Arbeitsplatzverlust im Stammhaus, folgen wird. Bezüglich der qualitativen Auswirkungen auf die Beschäftigtenstruktur in Bayern durch ausländische Direktinvestitionen können aus dem Datenmaterial kaum Rückschlüsse gezogen werden. Allerdings dürfte eine Direktinvestition im Ausland, sofern nicht hochqualifizierte Arbeitsplätze ausgelagert werden, eine Konzentration auf höher qualifizierte Arbeitsplätze (F&E, Verwaltung) in Bayern zur Folge haben.

Die Zulieferer für die ausländischen Unternehmen der Verlagsgruppe haben Standorte in Deutschland und Österreich. Es handelt sich hierbei um Lieferanten für die Materialien Papier und Farbe. Die ausländischen Betriebe der im Maschinenbau tätigen Unternehmung werden von den gleichen Lieferanten wie das Stammhaus in Deutschland beliefert. Der Automobilzulieferer hingegen hat ein weltweites Zuliefernetz etabliert. Zudem besteht ein hoher Anteil an interner Lieferung zwischen den Werken. Aufgrund hoher Abnehmerzahlen sind die Zulieferer in diesem Fall auch stark an den Abnehmer gebunden. Deutsche Zulieferer sahen sich allerdings noch nicht gezwungen, mit ins Ausland zu gehen.

Die Frage nach Förderungsleistungen von Seiten des Gastlandes wurde von zwei Unternehmen verneint. Einzig das Unternehmen der Fahrzeugbranche in Passau erhielt für sein Engagement in Alabama/USA staatliche Unterstützung in Form von Zinsvergünstigungen und Infrastrukturhilfen.

Die Wahl des Betriebsstandortes im Gastland erfolgte bei den befragten Unternehmen aus unterschiedlichen Gründen. Die Standortwahl des Automobilzulieferers orientierte sich in den USA nach dem Sitz des Hauptabnehmers, der ebenfalls in Alabama ansässig ist. Das Maschinenbau-Unternehmen pflegte bereits Handelsbeziehungen mit den Unternehmen, die sie später im Ausland übernahm. Insofern kann man nicht von einer Standortwahl im engeren Sinne als vielmehr von der Wahl eines geeigneten Partnerunternehmens sprechen. Auch die Standortwahl des Verlages orientierte sich hauptsächlich an den bereits bestehenden Geschäftsbeziehungen. Die Entscheidung für Österreich und Tschechien dürfte nicht zuletzt aus der geographischen Nähe resultieren. Die These „Deutsche Unternehmen investieren vorwiegend aus Kostengründen im Ausland“ wird durch die Hauptmotive der befragten Unternehmen nicht gestützt. Zwei von drei Unternehmen erwähnten zwar, daß die niedrigeren Kosten im Ausland ebenfalls ein Beweggrund, jedoch nicht das ausschließlich maßgebliche Motiv für die direkte Auslandsinvestition waren. Für das dritte Unternehmen spielten die Kostenvorteile generell eine untergeordnete Rolle. Alle drei Unternehmen nannten dagegen die weltweite Präsenz, Markterschließung u.ä. als Motivation für die Investition in ausländische Unternehmen.

Die Auswirkungen der Direktinvestitionen auf den Handel mit dem Gastland sind sehr unterschiedlich. Die Verlagsgruppe konnte keine Änderungen der Handelsströme verzeichnen. Bei dem Maschinenbau-Unternehmen verringerte sich der Handelsumfang, bei dem Automobilzulieferer erhöhte er sich hingegen. Eine zu vermutende handelssubstituierende Wirkung von marktorientierten Direktinvestitionen läßt sich dadurch nicht untermauern. Die Verringerung des Handels mit dem Gastland durch das Maschinenbau-Unternehmen erklärt sich dadurch, daß die Tochterunternehmen nicht mehr über das Stammhaus in Landau, sondern direkt vom

Hersteller Produkte beziehen. Auch läßt sich die Hypothese „Direktinvestitionen aus Kostengründen wirken handelsschaffend“ nicht bestätigen.

##### **Oberbayern**

Das erste untersuchte Unternehmen ist der Elektronik- bzw. Elektrotechnik-Branche zuzuordnen und produziert Empfangsantennen einschließlich Antennenmaterial und Sendeantennen, womit das Werk mit einem Marktanteil von 20% bei Satellitenschüsseln und von 38% bei Sendeantennen in Deutschland an der Spitze liegt. Im Jahr 1994 konnte das Unternehmen 800 Mio. DM Umsatz verbuchen. Die Zahl der Mitarbeiter beläuft sich in Oberbayern auf ca. 1500 und im Ausland auf ca. 800 Beschäftigte. Das Unternehmen hat seit Anfang der 70er Jahre zahlreiche Direktinvestitionen vorgenommen. Es bestehen zwei Tochtergesellschaften in Österreich, die aus Beteiligung über 30 Mio. DM hervorgingen, und die über Produktionsstätten verfügen. Weiterhin verfügt das Unternehmen über ein kleineres Werk in den USA, das 1985 durch eine Beteiligung von 10 Mio. DM zu der Unternehmensgruppe hinzugekommen ist. Auch das amerikanische Tochterunternehmen besitzt eine Produktionsstätte. Ebenso besteht in Frankreich eine kleine Produktionsstätte, an der man sich mit 2 Mio. DM beteiligt hat. Ein Joint-Venture wurde erst unlängst in Thailand gegründet. Von dieser Produktionsstätte erhofft man sich, die ASEAN-Staaten und kommende Märkte, wie Vietnam, Laos und Kambodscha, beliefern zu können. Weitere Auslandsinvestitionen wurden für Vertriebsgesellschaften in Tschechien (Prag), Polen (Warschau), Ungarn (Budapest), Rumänien, Kanada und Südkorea getätigt. Alle diese Vertriebsgesellschaften haben unterschiedliche Größen, sind zum Teil juristisch selbständige Tochtergesellschaften, ansonsten aber Mehrheitsbeteiligungen bis zu 100%. Bei diesen Investitionen, die seit Anfang der 70er Jahre stattfanden, handelte es sich zumeist um Beteiligungen bei einem lokalen Partner oder um Übernahmen aus solchen Beteiligungen, wenn z.B. der ausländische Partner aus dem Unternehmen ausschied. Somit erfolgte die Standortwahl in fast allen Fällen über Geschäftsbeziehungen, meist über die Generalvertreter des Unternehmens.

Seit 1947 produziert das zweite vorzustellende Unternehmen in Waldkraiburg Gummimischungen für viele Industriezweige. Einige Beispiele der Produktpalette sind technische Mischungen, gummierte Walzenbezüge, Reifenrunderneuerungsmaterialien für Heiß- und Kalterneuerung und Bahnübergangsbeläge. Die Internationalisierung der Produktion des Gummiwerkes begann 1965 mit der Errichtung einer neuen Produktionsstätte in Geretsberg in Österreich. Geretsberg ist nach dem Stammwerk das zweitgrößte Produktionswerk der Gruppe. Weitere Direktinvestitionen des Unternehmens sind zwei Neugründungen von Vertrieben und Produktionsstätten in Dagmarsellen in der Schweiz und in Lisbon/Iowa in den USA. Zusätzlich hat das Gummiwerk Beteiligungen an folgenden ausländischen Gummiwerken: an Goodway in Malaysia 50%; an Ligum in der Tschechischen Republik und an Rowal in der Schweiz je 40% und an Jewsa in Spanien 25%. Insgesamt werden 870 Mitarbeiter beschäftigt, 580 davon in den Werken Waldkraiburg, Tittmoning und Salzwedel in Deutschland, die übrigen 300 im Ausland. Der Gesamterlös der Gruppe betrug 1993 250 Mio. DM.

Das dritte Unternehmen gehört zu der Branche der Brauereien und Mälzereien und hat verschiedene Biersorten, Mineralwasser und andere alkoholfreie Getränke in der Produktpalette. Die Mitarbeiterzahl belief sich 1993 auf 919 Beschäftigte, und es konnte ein Umsatz von 375 Mio. DM erzielt werden. Die Aktiengesellschaft besitzt außerdem eine Reihe von deutschen Tochtergesellschaften, welche die Getränkelogistik, den Vertrieb und das Consulting übernehmen und auch im Immobiliengeschäft tätig sind. Weiterhin verfügt das Unternehmen über vollkonsolidierte Tochtergesellschaften in Boston/USA, Madrid/Spanien, Bologna/Italien, Zürich/Schweiz und London/Großbritannien, bei denen es sich nur um Vertriebsgesellschaften oder PR-Büros handelt. Ansonsten werden für die Bierherstellung im Ausland Lizenzen vergeben.

Direktinvestitionen tätigte der Konzern nur noch bei der aus einer Übernahme hervorgegangenen Tochtergesellschaft in Athen/Griechenland und einer Unternehmensbeteiligung (zu 40%) in Marsa/Malta, die beide über Produktionsstätten verfügen.

Bei der vierten Fallstudie handelt es sich um ein Unternehmen aus der Freizeitartikel-Industrie, das einen Umsatz von 40 Mio. DM erzielt und weltweit über 600 Mitarbeiter verfügt. Produkte sind Windsurfing-Segel sowie Zubehör und Bekleidung. In Oberbayern verfügt das Unternehmen nur mehr über 30 Mitarbeiter in Verwaltung bzw. Vertrieb, da der Bootssegelbau in Bayern 1993 endgültig eingestellt worden ist. Die Produktion erfolgt seit 1987 in der 100%igen Tochtergesellschaft in Sri Lanka. Weiterhin verfügt das Unternehmen über Vertriebsgesellschaften in Seattle/USA und seit 1991 in Frankreich.

Die Direktinvestitionen des oberbayerischen Antennenherstellers haben keine Auswirkungen auf die Mitarbeiterzahl des Stammwerkes gehabt. Der Stellenabbau, der in den letzten fünf Jahren stattgefunden hat, ist nach Angaben des Unternehmens durch die Rezession verursacht worden. Bei den Direktinvestitionen handelt es sich meist um Vertriebsstätten, es hat keine Produktionsverlagerung ins Ausland stattgefunden. Die Neueröffnungen im Ausland haben auch keinen Personalabzug vom Stammwerk in die ausländischen Werke bedingt. Die Qualifikation der Mitarbeiter in der Produktion ist sowohl im In- als auch im Ausland hoch.

Auch bei dem untersuchten Gummiwerk war in Bayern trotz der Direktinvestitionen kein Stellenabbau nötig. Im Stammwerk sind 60% der Mitarbeiter in der Produktion beschäftigt, 10% der im Vertrieb Beschäftigten sind in Entwicklung und Qualitätssicherung tätig. Falls die Produktionsqualität des malaysischen Werkes, an dem das Unternehmen zu 40% beteiligt ist, gleichwertig zu jener der europäischen Werke wird, könnten Teile des europäischen Marktes von Malaysia aus beliefert werden, was die Stilllegung des österreichischen Werkes zur Folge haben könnte.

Im Fall des Unternehmens der Lebensmittelbranche hat insgesamt ebenfalls kein Stellenabbau stattgefunden, aber ein Trend zur Tertiärisierung der Arbeitsplätze in Bayern ist deutlich zu erkennen. Durch Erhöhung der Lizenz- und der Auslandsproduktion ist es innerhalb der Produktion zu einem Stellenabbau in Bayern gekommen, der jedoch durch einen höheren Aufwand in der Verwaltung und der technischen Betreuung kompensiert worden ist. Die Direktinvestitionen im Ausland haben damit zur Sicherung und zur Erhöhung des Anteils qualifizierter Arbeitsplätze im Stammwerk geführt. Ein durch Fachwissen bedingter und temporärer Abzug von Mitarbeitern aus dem Stammwerk in die ausländischen Produktionsstätten findet statt. Die Mitarbeiter werden vor allem im Bereich der technischen Betreuung bei Aufnahme der Produktion eingesetzt.

Bei dem vierten Fallbeispiel handelt es sich um ein Unternehmen, das Produkte für die Freizeit herstellt. Die Produktion findet ausschließlich im Ausland statt, nur der Vertrieb ist in Bayern vorhanden. Bis 1994 wurden in einem Tochterunternehmen in Bayern Bootssegel hergestellt, aber wegen zu hoher Arbeitskosten wurde die Produktion endgültig eingestellt, wobei es zu einem Abbau von 40 Arbeitsplätzen kam. Die Entwicklung der Produkte findet teilweise in Deutschland, teilweise im Ausland statt.

Anhand der Fallbeispiele in Oberbayern läßt sich die Hypothese „Direktinvestitionen im Ausland bedeuten für Bayern einen Arbeitsplatzexport“ nicht ohne weiteres bestätigen. In zwei der befragten Unternehmen ist es zwar in den letzten Jahren zu einem Stellenabbau gekommen, aber in keinem Fall hat dabei eine Verlagerung der Produktion oder des Vertriebes ins Ausland stattgefunden. Die Ursachen des Stellenabbaus waren zum einen die zu hohen Produktionskosten und zum anderen die Rezession. Durch Direktinvestitionen im Ausland sind aber hochqualifizierte Arbeitsplätze im Vertrieb gesichert, teilweise sogar neu geschaffen worden, was die Hypothese

„Direktinvestitionen im Ausland sichern die Existenz hochqualifizierter Arbeitsplätze in Bayern“ bestätigt.

Das oberbayerische Elektrotechnik-Unternehmen besitzt vorwiegend bayerische Zulieferer, die sich jedoch nicht auf dieses Unternehmen spezialisiert haben - daher bestehen kaum Abhängigkeiten der Zulieferer vom Elektronikunternehmen. Ansonsten ist das Unternehmen durch ein eigenes Galvanik-Werk in der Lage, auch intern liefern zu können. Keiner der bayerischen Zulieferer ist den durch Direktinvestitionen neu entstandenen Unternehmen ins Ausland gefolgt. Die ausländischen Unternehmen erhalten ihre zugelieferten Rohstoffe und Produkte ebenfalls von lokalen Märkten. Nachdem sich die Produktion in dem oberbayerischen Werk nach den Direktinvestitionen im Ausland nicht verringert hat, waren auch keine negativen Einflüsse auf die Zulieferer zu beobachten - andererseits hat sich aber auch keine Steigerung durch Zulieferung an ausländische Unternehmen ergeben.

Die Gummiwerke haben keine abhängigen Zulieferer, denn sie beziehen ihre Rohstoffe aus der ganzen Welt (Naturkautschuk aus Südostasien, synthetischen Kautschuk aus Deutschland, Polen, Tschechien, Rußland, Rumänien und den USA). Ebenso wenig sind Zulieferer von den ausländischen Neugründungen und Beteiligungen der Unternehmensgruppe abhängig. Es sind keine Zulieferunternehmen mit ins Ausland gegangen, da die Rohstoffe weltweit von überregionalen Unternehmen der Chemie-Branche bezogen werden können und diese auch überall genormt sind. Es erfolgen einzig interne Lieferungen von dem deutschen Tochterunternehmen in Tittmoning in die USA und von der Tochter in Salzwedel in die Schweiz. Nachdem es keine bayerischen Zulieferer für die Kraiburg-Gruppe gibt, konnten sich auch die Direktinvestitionen im Ausland nicht negativ auf den Wirtschaftsstandort Bayern auswirken.

Anders stellt sich die Situation bei dem Getränkeproduzenten dar. Hier finden keine internen Lieferungen statt. Jedoch sind die beiden im Ausland produzierenden Unternehmen - die Tochtergesellschaft in Athen/Griechenland und die 40%ige Beteiligung in Marsa/Malta - von bayerischen Zulieferern abhängig: zum einen von einem Monopol-Anbieter für Hopfen aus der Hallertau und zum anderen von einem Braumaschinen-Hersteller aus Freising. Hier zeigt sich ein umgekehrtes Abhängigkeitsverhältnis, wobei die Direktinvestitionen des Abnehmers für die bayerischen Zulieferunternehmen positive Effekte erzielen.

Auch die Direktinvestitionen des oberbayerischen Unternehmens aus der Freizeit-Branche haben sich nicht negativ auf bayerische Zulieferer ausgewirkt, denn die Produktion erfolgte immer schon zu großen Teilen im Ausland (Sri Lanka). Die für die Produktion in Sri Lanka benötigten Stoffe werden aus Europa und Asien (Hongkong) bezogen, d.h. es gab für dieses Unternehmen auch nie bayerische Zulieferer.

Für die Auswirkungen auf bayerische Zulieferstrukturen insgesamt gilt: Es bestehen kaum oder umgekehrte Abhängigkeiten der Zulieferer von den Unternehmen und kein Zulieferunternehmen ist einem durch Direktinvestitionen neu gegründeten Unternehmen ins Ausland gefolgt. Bis auf eines beziehen alle Unternehmen Rohstoffe oder Halbprodukte, die überall auf der Welt beziehbar sind und denselben Qualitätsanforderungen entsprechen. Außerdem sind die Unternehmen bzw. ihre benötigten Rohstoff- und Vorproduktmengen nicht groß genug, um durch Auslandsinvestitionen signifikanten Einfluß auf bayerische Zulieferstrukturen nehmen zu können.

Für das Münchner Nahrungsmittelunternehmen und den oberbayerischen Antennenhersteller waren marktseitige Motive für die Tätigkeit von Auslandsinvestitionen entscheidend. Der Grund hierfür liegt bei beiden Unternehmungen in der besonderen Produktpalette, denn beide stellen für gewisse Teilmärkte angepaßte Produkte her, die das Zielland selbst nicht liefern kann. Äußerst wichtig ist die Marktpräsenz für den oberbayerischen Antennenhersteller: Die Aufträge für Sendeantennen staatlicher Rundfunkanstalten werden in den meisten Ländern nur an lokale



Anbieter vergeben. Deshalb bemüht sich das Unternehmen um eine jeweils lokale Vertriebs- bzw. Produktionsstätte. Für das Unternehmen aus Waldkraiburg waren ebenfalls Marktgründe von großer Bedeutung, da sie mit ihrer Produktion im Ausland bestehende Märkte sichern wollten (USA und Österreich), neue Märkte erschließen wollen (wie z.B. von Malaysia aus der südostasiatische Raum), billigere Anbieter vom deutschen Markt fernhalten wollen (Malaysia, Spanien und Tschechien), sich neue Abnehmer für Vorprodukte sichern möchten (Tschechien) oder andere Standbeine in einem europäischen Markt sichern wollen (Spanien). Allein für das Unternehmen aus der Freizeitbranche spielten Marktgründe für die Tätigkeit von Auslandsinvestitionen überhaupt keine Rolle, da der Produktionsstandort in Sri Lanka nicht dem Kundenstandort entspricht.

Kostengründe sind für den oberbayerischen Freizeitartikelhersteller von großer Bedeutung, da die Produktion aufgrund der geringeren Kosten schon immer im Ausland erfolgte und erst vor kurzem auch der Bootssegelbau von Bayern nach Sri Lanka verlegt worden war. Auch für das Unternehmen aus Waldkraiburg stellen Kostengründe bei den Investitionen in Malaysia einen wichtigen Faktor dar, da das österreichische Tochterunternehmen in Zukunft geschlossen werden soll, wenn die Produktion in Malaysia weiterhin so preisgünstig bleibt und derselbe Standard wie in Europa erreicht werden kann. Die Direktinvestitionen in den USA und Österreich wurden ebenfalls aus Kostengründen getätigt, um den Schwankungen des Dollarkurses nicht länger ausgesetzt zu sein bzw. um die hohen Zölle in Österreich zu umgehen. Für den oberbayerischen Antennenhersteller standen Kostengründe nach zwei Marktmotiven erst an dritter Stelle. Da die deutschen Produktionskosten für die ausländischen Märkte (z.B. Thailand und USA) zu hoch waren, wurde die Produktion zur Preisanpassung in diese Länder verlagert. Es handelt sich dabei jedoch nicht um eine low-cost-Produktion für Reimporte nach Bayern bzw. Deutschland. Kostengründe spielten bei den Direktinvestitionen des Lebensmittelkonzerns insofern eine Rolle, als der Transport von Bier und anderen Getränken über weite Strecken zu kostenaufwendig und wegen der begrenzten Haltbarkeit technisch schwer realisierbar ist.

Die Gründung von Produktionsstätten im Ausland führte bei allen Unternehmen zu einem Rückgang der Exportwarenmengen. Für den oberbayerischen Antennenhersteller konnten diese Auswirkungen gut beobachtet werden: Mit der Gründung einer Tochtergesellschaft ging im gleichen Maße auch der Export in das Gastland zurück. Das Kraiburger Unternehmen verzeichnete mit der Errichtung von Produktionsstandorten im Ausland ebenfalls einen Rückgang des Exportes (Österreich, Lisbon/USA), allerdings ohne die negativen Folgen des Stellenabbaus.

#### **Schwaben**

Im Regierungsbezirk Schwaben wurden vier Unternehmen unterschiedlicher Branchen untersucht. Das Unternehmen der Branche Umwelttechnik ist ein bereits 1875 gegründetes Familienunternehmen und hat heute ca. 1500 Mitarbeiter und einen Umsatz von 300 Mio. DM (1993). Die Produktpalette umfaßt Abgas- und Katalysatoranlagen und Filter für PKW, Motorräder und Nutzfahrzeuge, die mit Hilfe neuer Meß- und Prüfeinrichtungen in eigenen Forschungs- und Entwicklungsabteilungen neu- und weiterentwickelt werden. Das Unternehmen ist ein wichtiger Zulieferer für die Automobilbranche, u.a. für BMW, Mercedes-Benz, Neoplan und Volvo. Ein im Hinblick auf die Beschäftigungszahl ähnliches Unternehmen ist der untersuchte Bauzulieferer mit Sitz in Aichach. Derzeit sind ca. 1400 Mitarbeiter beschäftigt. In den letzten Jahren zeichnete sich für das Unternehmen ein bedeutendes Wachstum ab, durch das sich der Umsatz verdreifacht hat und 1994 400 Mio. DM betrug. Das Unternehmen stellt z.B. Kellerfenster, Gitterroste, Produkte zur Schalldämmung usw. her. Das dritte Fallbeispiel ist eine Maschinenbau-Gruppe mit Sitz in Friedberg. Als viertes Beispiel wurde ein Unternehmen der Textilindustrie in Lauingen ausgewählt, mit derzeit 220 Mitarbeitern und einem Jahresumsatz von ca. 53 Mio. DM das kleinste befragte Unternehmen.

## 4.1 Bayerische Direktinvestitionen im Ausland

---

Über die Höhe ihrer Auslandsinvestitionen gaben nur zwei Unternehmen Auskunft: das Textilunternehmen mit 2 Mio. DM und der Bauzulieferer mit 60 Mio. DM. Auffällig ist, daß die beiden umsatzstarken der vier Unternehmen ihre Direktinvestitionen in Form von Neugründungen getätigt haben, während das Unternehmen der Textilbranche die Übernahme von Gesellschaften anstrebt, mit denen es bereits durch langjährige Zusammenarbeit vertraut ist. Das Umwelttechnikunternehmen investiert in Beteiligungen bis zu 75% in empfohlene Unternehmen.

Die Beweggründe für Direktinvestitionen im Ausland beeinflussen maßgeblich die Wahl des Standorts. Bei dem Textilunternehmen herrschen eindeutig Kostenüberlegungen vor wie folgende Auflistung der Standorte widerspiegelt: Slowenien (1982), Tunesien (1987), Tschechien (1995). Kostenvorteile spielen auch bei dem Hersteller von Maschinen eine entscheidende Rolle in der Entscheidung für Slowenien (1993) als Produktionsstandort. Auch im Falle des Unternehmens der Baubranche scheinen Kostenüberlegungen Direktinvestitionen im Ausland zu bewirken, allerdings mit dem Ziel, die komplette Produktion aus Deutschland herauszuverlagern. Die Standorte sind so gewählt, daß die Marktnähe zu Deutschland erhalten bleibt, d.h. also nah an der Grenze und zudem in Regionen, in denen ausreichend Arbeitskräfte verfügbar sind. Neben kostenorientierten Direktinvestitionen spielt hier die Marktorientierung eine gewisse Rolle. Im Falle des Umwelttechnik-Unternehmens ist zu berücksichtigen, daß durch die Abhängigkeit als Zulieferer der Automobilindustrie die Standortwahl im Ausland vorgezeichnet ist (Kundennachfolge). Das zeigt sich an folgenden Neugründungen: Südafrika [Bophuthatswana] (1991), Ungarn (1992), USA (1993). Bemerkt sei auch, daß weitere Auslandsbeteiligungen in der Form von Joint-Ventures mit Unternehmen in Indien, Korea und Südamerika geplant sind. Im Falle der Maschinenfabrik sollen in Slowenien vor allem einfache und arbeitskostenintensive Produkte produziert werden. Die schwäbische Textilfabrik will im Ausland Halbfertigprodukte (Strumpfhlinge) zur Weiterverarbeitung in Deutschland produzieren. In den Neugründungen des Umwelttechnik-Produzenten soll zur Lieferung an die Automobilindustrie die gesamte Produktpalette, je nach Bedarf, produziert werden.

Durch die Neugründungen des Katalysatorenherstellers wurden in Südafrika 100, in den USA 50 und in Ungarn 50 neue Arbeitsplätze geschaffen. Im Gegenzug wurden geringfügig Stellen in Deutschland abgebaut. Das Bauindustrieunternehmen, das seine gesamte Produktion ins Ausland verlagern will, hat bisher in Deutschland 100 Arbeitsplätze abgebaut. In den Niederlanden kamen durch sie 100, in Frankreich 300, in Tschechien voraussichtlich 250 Stellen hinzu.

Die Beschäftigungszahlen der von dem Textilunternehmen übernommenen Gesellschaften stellen sich folgendermaßen dar: Tschechien 85 (1995: 120), Slowenien 80, Tunesien 60 Mitarbeiter. Die natürliche Fluktuation wurde in Deutschland zum Stellenabbau genutzt, und zusätzlich gab es 1994 keine Freitagsarbeit. Nur bei dem Maschinenbauunternehmen führte die Beschäftigung von 550 Mitarbeitern in Slowenien nicht zum Beschäftigungsverlust in Deutschland.

Die These „Direktinvestitionen im Ausland bedeuten für Bayern einen Arbeitsplatzexport“ trifft bei drei der befragten Unternehmen zu. Die These „Direktinvestitionen im Ausland sichern die Existenz hochqualifizierter Arbeitsplätze in Bayern“ kann insofern bestätigt werden, als die Interviewpartner bei zwei der untersuchten Unternehmen die Zukunft des Standortes Deutschland allgemein so einschätzen, daß aus Kostengründen die Produktion ins Ausland verlagert wird, aber Forschung und Entwicklung in Deutschland weiter ausgebaut werden.

Auf die Frage, ob sich durch die Direktinvestitionen im Ausland der Handel mit dem Gastland verändert hat, kann nur bei einem Unternehmen (Umwelttechnik) eindeutig eine Zunahme festgestellt werden, hier vor allem im Bereich Rohstoffe (Südafrika). Die anderen drei

Unternehmen stellten kaum Veränderungen fest. Die Direktinvestitionen der befragten Unternehmen haben insgesamt wenig handelsschaffende Wirkung gezeigt.

Im Bereich der Zulieferbeziehungen läßt sich folgendes feststellen: Bei den Textil- und Maschinenbauunternehmen herrscht interne Zulieferung vor, die im einen Falle über das Stammhaus in Augsburg organisiert wird. Hier bleiben eingespielte Zulieferbeziehungen bestehen und zusätzlich können höhere Rabatte ausgehandelt werden. Bei dem Bauzulieferer sind bayerische/deutsche Zulieferer nicht mit an den neuen Standort umgezogen, zudem besteht wenig interne Zulieferung. Da dieses Unternehmen vor allem Rohstoffe bezieht, wurde auf neue internationale Zulieferer zurückgegriffen. Bei dem Zulieferer der Automobilindustrie ist der Anteil ihrer Zulieferer wiederum gering, aber zunehmend, was auf einen Ausbau der Rolle des untersuchten Unternehmens als Systemlieferant für die Automobilindustrie hindeutet.

Im Bereich Wirtschaftsförderung wurden keine konkreten Programme genannt, jedoch wurden allen Unternehmen steuerliche Vergünstigungen im Falle von Direktinvestitionen im Gastland angeboten. Vor der Beteiligung eines der schwäbischen Unternehmen an einer slowenischen GmbH übernahm die dortige Treuhand die bestehenden Altschulden. Für den Bekleidungsproduzenten wiegen vor allem das Engagement der Mitarbeiter im übernommenen Unternehmen und das gute Betriebsklima fehlende finanzielle Förderung auf.

Durch die tiefergehende Analyse der Fallstudien wird die Vielschichtigkeit von Motiven und Wirkungen bayerischer Direktinvestitionen im Ausland deutlich. Es zeigt sich, daß Aussagen zur Attraktivität des Standortes Bayern auch vor dem Hintergrund unternehmensspezifischer Bedingungen bewertet werden müssen.

### 4.2 Ausländische Direktinvestitionen in Bayern

#### 4.2.1 Direktinvestitionen in Bayern und die Wirkungen auf den Außenhandel

Die Veränderung der Importe und Exporte Bayerns hängt auch mit den ausländischen Direktinvestitionen in Bayern zusammen. Die Bewertung der Wirkung fällt jedoch aufgrund des geringen Anteils der ausländischen Direktinvestitionen in Bayern relativ schwer.

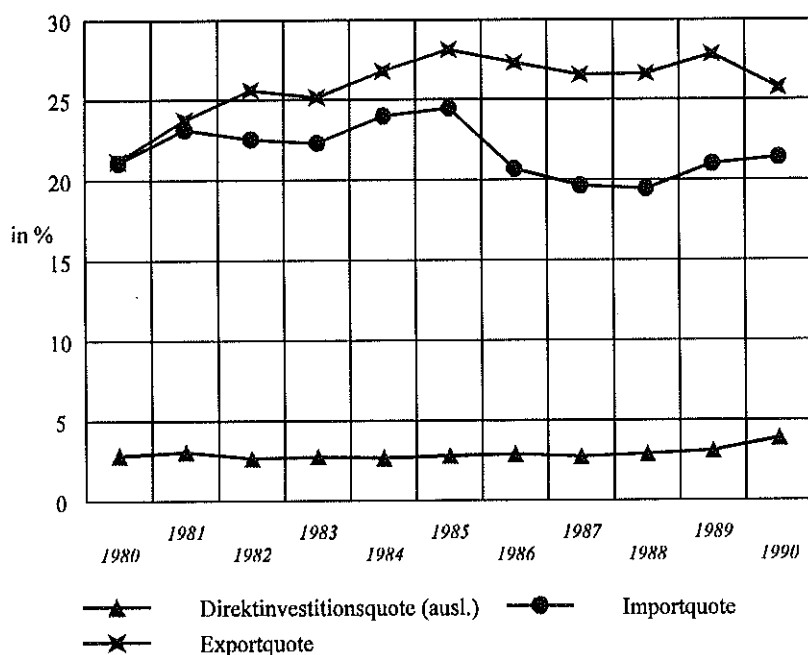
Der Direktinvestitionsbestand in Bayern betrug 1990 lediglich 3,9% des bayerischen Netto-sozialprodukts zu Marktpreisen; substitutive, neutrale oder komplementäre Wirkungen für die bayerische Wirtschaft werden offensichtlich von anderen Faktoren überkompensiert. Die Direktinvestitionsquote ausländischer Unternehmungen stieg recht konstant zwischen 1980 und 1981 von 2,8% auf 3,9%. Ein gravierender Bedeutungszuwachs ausländischer Unternehmungen für die bayerische Wirtschaft ist daraus nicht abzuleiten (vgl. Abbildung 7).

Der Außenhandel gewann dagegen kontinuierlich an Gewicht für die bayerische Wirtschaft in diesem Zeitraum. Die Exportquote ist von 1980-1990 stetig gestiegen; die gesunkene Quote seit 1990 ist mit der Wiedervereinigung Deutschlands und der damit verbundenen stark gestiegenen binnenwirtschaftlichen Nachfrage zu erklären. Die Importquote ist zwar zwischen 1986 und 1988 stark rückläufig gewesen, dies ist aber fast ausschließlich Folge des Einbruchs des Ölpreises und nicht etwa eine Konsequenz veränderter Wechselkurse oder gar substitutiver Wirkungen der ausländischen Direktinvestitionen in Bayern. Die Veränderung des bayerischen Außenhandels kann jedoch - nicht zuletzt aus methodischen Gründen - nur sehr schwer kausal mit den Direktinvestitionen aus dem Ausland in Bayern begründet werden.

Trotzdem soll eine Einschätzung der Folgen des Engagements ausländischer Unternehmen für den bayerischen Außenhandel versucht werden. Die Betrachtung der untersuchten ausländischen Unternehmen in Bayern ergab, daß diese in erster Linie marktorientiert sind und daß in Bayern nicht etwa für den Export produziert wird. Nur etwa 12% der befragten Unternehmen exportieren

## 4.2 Ausländische Direktinvestitionen in Bayern

mehr als 50% ihrer Waren in das Ausland. Der Großteil der Unternehmungen, die in Bayern investiert haben, gaben an, weniger als 10% ihrer Produktion zu exportieren. Daraus kann man ableiten, daß die wachsenden Exporte Bayerns nicht maßgeblich von den ausländischen Unternehmungen in Bayern mitgetragen werden. Für eine genaue Bewertung muß aber Exportvolumen und -anteil an der Gesamtproduktion ausländischer Unternehmungen mit den Werten der bayerischen Unternehmen verglichen werden. Dies konnte jedoch aufgrund fehlender Daten nicht erfolgen.

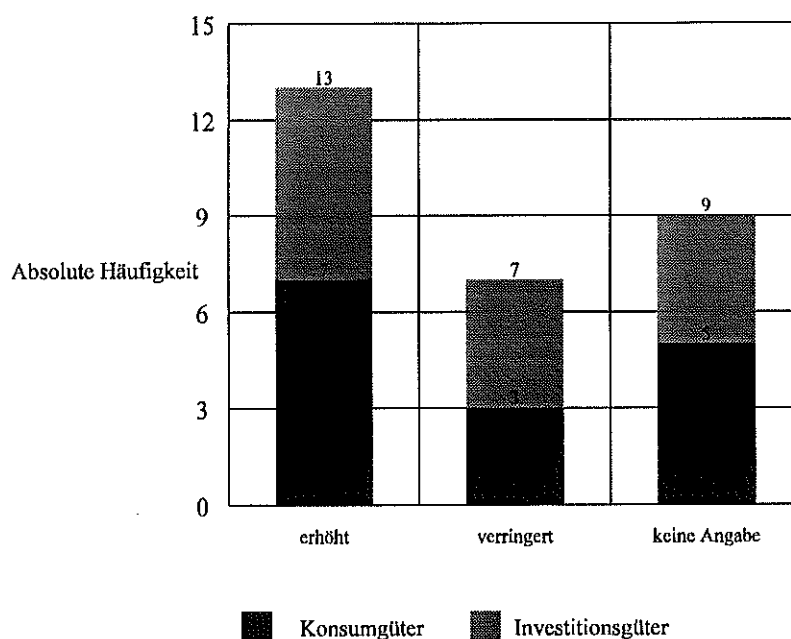


Entwurf u. Bearbeitung: M. Heß u. T. Werneck

**Abbildung 7: Ausländische Direktinvestitionsquote, Import- und Exportquote Bayerns**  
(Quelle: BAYERISCHES LANDESAMT FÜR STATISTIK UND DATENVERARBEITUNG 1984, 1987, 1990, 1993)<sup>17</sup>

Bei der Betrachtung der Exporte der untersuchten Unternehmungen nach Bayern fällt auf, daß rund 75% der Unternehmungen schon vor der Tätigkeit der Direktinvestitionen nach Bayern exportiert haben. Lediglich vier Unternehmen hatten noch keinen Export nach Deutschland getätigt. Insgesamt hatten also die meisten Unternehmen schon Erfahrung im Außenhandel mit Deutschland gesammelt. Auf die Frage, welche Wirkung die jeweilige Direktinvestition in Bayern auf den eigenen Export nach Bayern hatte, gaben immerhin knapp die Hälfte eine Erhöhung und nur ein Viertel eine Verringerung der Exporte nach Bayern an (vgl. Abbildung 8). Die Direktinvestitionen der befragten Unternehmen in Bayern haben sich also eher als handelsschaffend erwiesen. Eine Bewertung der Wirkungen der Direktinvestitionen in Bayern auf den Außenhandel muß auch in Abhängigkeit der Motive erfolgen. Aus dieser Differenzierung von Motiven für die Durchführung einer Investition lassen sich einige Aussagen über den Einfluß von Direktinvestitionen auf den Import und Export Bayerns ableiten.

<sup>17</sup> Errechnet sich aus dem Bestand der ausländischen Direktinvestitionen in Bayern bzw. der Einfuhren (Importe) oder Ausfuhren (Exporte) und dem bayerischen Nettosozialprodukt zu Marktpreisen.



**Abbildung 8: Veränderung des Exports der ausländischen Unternehmen nach Bayern durch die Direktinvestitionen in Bayern (Quelle: Eigene Erhebungen)**

Unternehmen, die der Marktsicherung bzw. -erschließung große Bedeutung bei der Standortentscheidung einräumen, weisen einen geringeren Export auf. Die alternativen Motive lassen darauf schließen, daß der Standort Deutschland (Bayern) aufgrund vorteilhafter Standortfaktoren für die Produktion gewählt wurde. Diese führen wiederum zu einer erhöhten Wettbewerbsfähigkeit der produzierten Güter auf den internationalen Märkten. Dieses Ergebnis bedarf jedoch aufgrund der sehr kleinen Zahl der Unternehmungen mit unterschiedlichen Motiven vertieften Untersuchungen zur Untermauerung dieser Hypothese.

Etwa 80% der Unternehmen, welche die Markterschließung als sehr starken Einflußfaktor nannten, exportierten bereits vor ihrer Direktinvestition nach Deutschland. Bei Unternehmen, für die der Faktor Marktsicherung einen sehr starken Einfluß hatte, sind dies 90%. Dieser höhere Wert unterstreicht nochmals die Tendenz, daß Unternehmen mit Marktsicherungsmotiv schon eher nach Deutschland exportierten als Unternehmen, die erst den deutschen Markt erschließen wollen.

Hinsichtlich der Veränderung des Exports nach Deutschland (Bayern) fällt auf, daß sich bei vielen Unternehmen, die den Faktoren Marktsicherung bzw. Markterschließung einen sehr starken Einfluß beimessen, der Export nach Deutschland (Bayern) verringert hat. Wurde Marktsicherung als sehr starker Einflußfaktor genannt, so verringerte sich bei 4 von 10 Unternehmen der Export, und wurde Markterschließung genannt, verringerte er sich immerhin noch bei 5 von 16 Unternehmen. Diese Zahlen weisen darauf hin, daß ein Teil der in Bayern investierenden Unternehmen hier produziert und somit den Export nach Bayern substituiert. Wie stark diese Effekte sind, kann jedoch hier nicht beurteilt werden. Zusammenfassend haben die Ergebnisse dieser Studie angedeutet, daß ausländische Unternehmen durch ihre Investitionen in Bayern komplementäre Wirkungen auf den Außenhandel Bayerns auslösen<sup>18</sup>. Hier gilt es, in Zukunft

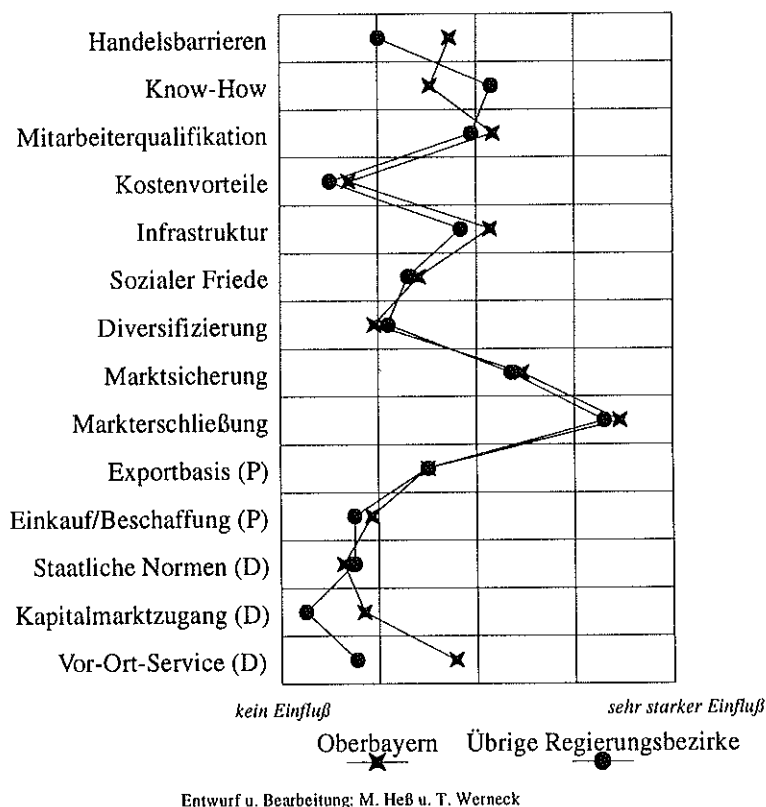
<sup>18</sup> Dies deckt sich auch mit den meisten bisherigen empirischen Untersuchungen, die zu diesem Thema durchgeführt wurden (vgl. z.B. BEYFUSS 1987, S. 22 f.).

## 4.2 Ausländische Direktinvestitionen in Bayern

genauere Analysen durchzuführen, welche Formen der Direktinvestition handelsschaffende bzw. neutrale oder substituierende Effekte auf den Außenhandel auslösen.

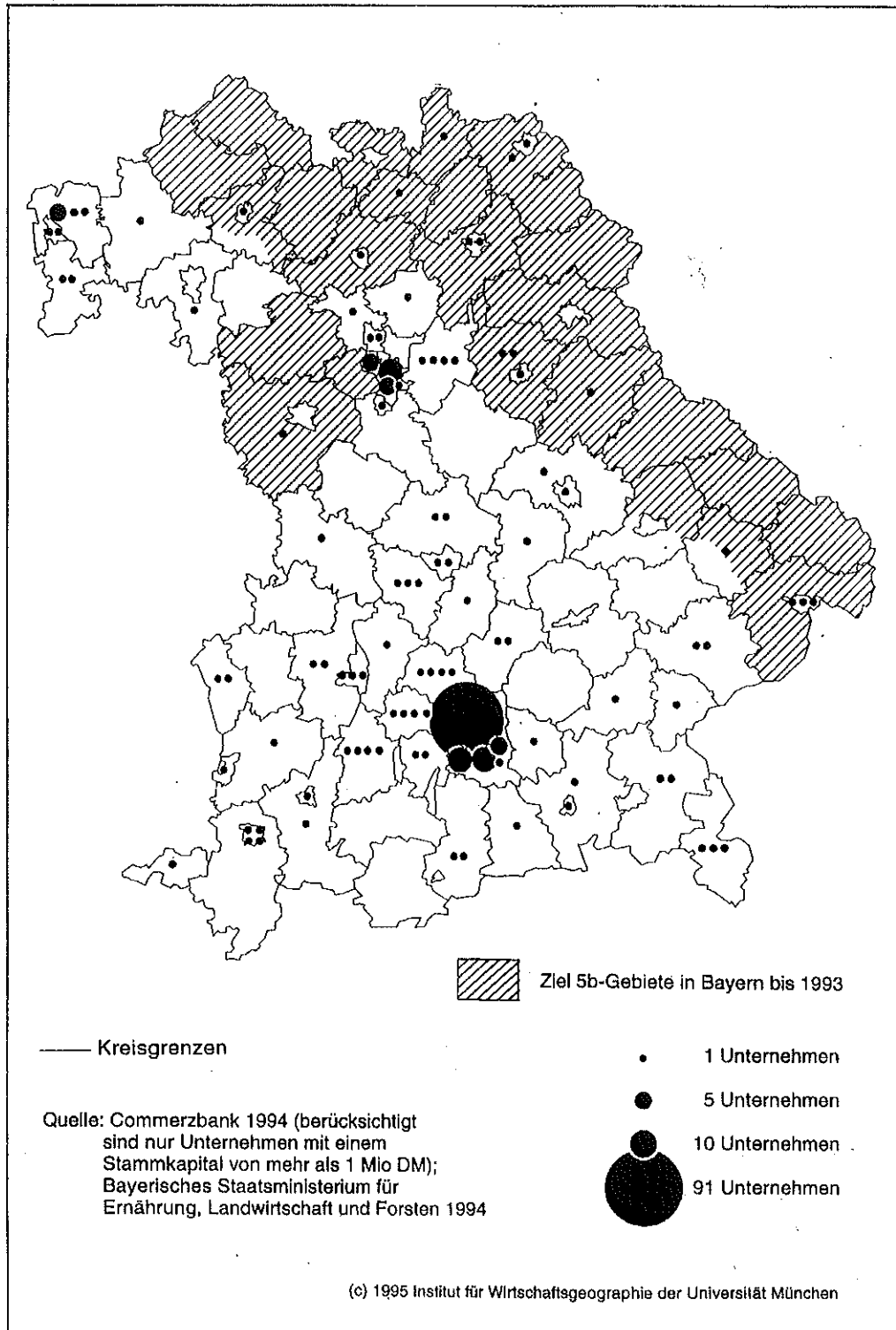
### 4.2.2 Standortwahl Deutschland und regionale Standortfaktoren

Die regionale Verteilung der angeschriebenen ausländischen Unternehmen läßt sich der Karte 5 entnehmen. Auffällig ist die Konzentration der ausländischen Investitionen im Bereich der Verdichtungsräume München, Nürnberg und Frankfurt. Im Regierungsbezirk Oberbayern, insbesondere in der Stadt und im Landkreis München, haben rund 65% aller in Bayern tätigen ausländischen Unternehmen ihren Standort. In Karte 5 sind auch die Ziel-5b-Gebiete in Bayern eingezeichnet (vgl. BAYERISCHES STAATSMINISTERIUM FÜR ERNÄHRUNG, LANDWIRTSCHAFT UND FORSTEN 1994). Ein Vergleich mit der Verteilung ausländischer Unternehmen in Bayern offenbart die äußerst geringe Bedeutung dieser Gebiete als Standort für Direktinvestitionen. In Verbindung mit den Ergebnissen der Befragung zu den Bestimmungsgründen der regionalen Standortwahl ausländischer Unternehmen lassen sich zukünftige Ansatzpunkte für die Raumplanung ableiten.



**Abbildung 9: Polaritätenprofil<sup>19</sup> des Standorts Deutschland in der Bewertung von Unternehmen aus unterschiedlichen Regierungsbezirken (Quelle: Eigene Erhebungen)**

<sup>19</sup> Bei der Befragung wurde zwischen Dienstleistungsunternehmen und Unternehmen des produzierenden Gewerbes unterschieden. Dabei wurden einige Faktoren ausschließlich den Dienstleistungsunternehmen [abgekürzt mit (D)] bzw. den Unternehmen des produzierenden Gewerbes [abgekürzt mit (P)] vorgelegt. Nicht näher gekennzeichnete Faktoren gelten für beide Gruppen.



**Karte 5: Standorte der Unternehmen mit ausländischen Beteiligungen in Bayern 1993.**

Die Frage nach dem Standort von ausländischen Direktinvestitionen in Bayern muß in zwei Teilaspekten beantwortet werden. Einerseits treffen ausländische Unternehmungen die Grundsatzentscheidung, in Deutschland zu investieren. Diesbezüglich müssen die Motive für die Standortwahl Deutschland hinterfragt werden. Andererseits stehen hinter der Entscheidung, in einem bestimmten Regierungsbezirk zu investieren, auch andere Einflußfaktoren. Hier spielen zusätzlich regionale Standortfaktoren eine große Rolle, die für die Grundsatzentscheidung einer Direktinvestition im Ausland jedoch allenfalls zweitrangig sind (vgl. Kapitel 3.5 und 3.7). Diese Unterteilung soll nicht einen hierarchischen Entscheidungsprozeß von der Makro- zur Mikroebene unterstellen; vielmehr sollen die unterschiedlichen Einflußfaktoren auf den verschiedenen Maßstabsebenen näher beleuchtet werden.<sup>20</sup> Um den Einfluß der Motive und Standortfaktoren zu differenzieren, wurden die ausländischen Unternehmungen, die in Bayern schon investiert haben, hinsichtlich der Entscheidung für den Standort Deutschland und hinsichtlich der Entscheidung für den jeweiligen Regierungsbezirk befragt.

Die Ergebnisse sind in Form von Polaritätenprofilen dargestellt. Abbildung 9 zeigt die Bewertung verschiedener Bestimmungsgründe für die Wahl des Standorts Deutschland. Dabei wird unterschieden zwischen Unternehmungen, die ihre Direktinvestitionen in Oberbayern getätigt haben, und den Unternehmungen, die in den restlichen Regierungsbezirken investiert haben. Eine weitere Differenzierung der Regierungsbezirke ist aufgrund der geringen Fallzahl nicht sinnvoll.<sup>21</sup>

Aus diesen Ergebnissen läßt sich für die untersuchten Unternehmungen ableiten, welche Standortfaktoren einen starken Einfluß auf die Standortwahl Deutschland hatten. Direktinvestitionen werden dann vorgenommen, wenn die Standortvorteile im Gastland (Deutschland) größer als im Ursprungsland der Unternehmen sind (vgl. LÜNING 1992, S. 85). Auffallend ist, daß die Bewertungen der Faktoren kaum Unterschiede zwischen den Unternehmen in Oberbayern und den restlichen Unternehmen aufweisen. Offensichtlich schätzen die befragten Unternehmen in Bayern die Bedeutung der Bestimmungsfaktoren für den Standort Deutschland ähnlich ein. Lediglich bei den Dienstleistungsunternehmen zeigen sich Unterschiede bei der Bedeutungseinschätzung insbesondere des Faktors Vor-Ort-Service. Die Kundennähe ist für Dienstleistungsunternehmen in Oberbayern, die sich in erster Linie im Raum München konzentrieren, wichtiger als für Unternehmen mit Standort in den restlichen Regierungsbezirken. Im weiteren Verlauf soll jedoch nur auf die wichtigsten Gründe für die Standortwahl Deutschland - Markterschließung, Marktsicherung, Mitarbeiterqualifikation und Infrastruktur - eingegangen werden. Anderen Bestimmungsgründen, beispielsweise der Diversifizierung, der Überwindung von Handelsbarrieren, Einkauf und Beschaffung, Kapitalmarktzugang, staatlichen Normen/Regulierungen usw., wurde nur geringer Einfluß beigemessen.

Die Markterschließung bzw. Marktsicherung waren nach Angabe der untersuchten Unternehmungen die dominierenden Motive für die Durchführung von Direktinvestitionen in Deutschland (vgl. Abbildung 10)<sup>22</sup>. Die Tatsache, daß einige Unternehmen dem Faktor Marktsicherung keine Bedeutung, gleichzeitig der Markterschließung jedoch große Bedeutung beimessen, läßt sich damit begründen, daß die jeweiligen Unternehmen vor der Durchführung der

---

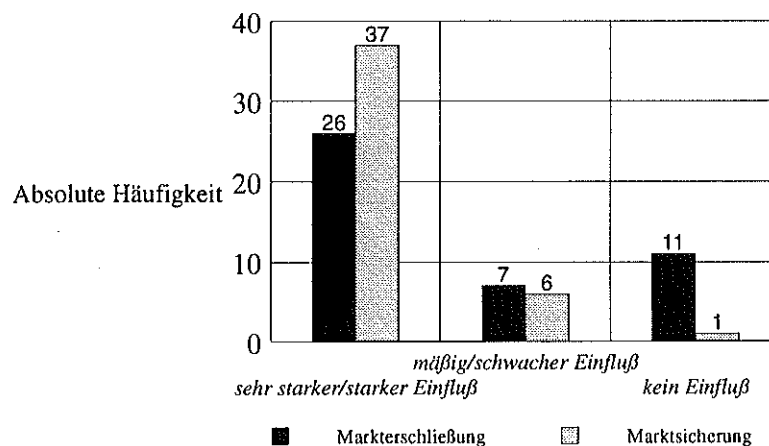
<sup>20</sup> Für einen hierarchischen Entscheidungsprozeß konnten bislang kaum empirische Beweise vorgelegt werden. Es ist durchaus denkbar, daß ausländische Unternehmen neben dem Standort in Bayern auch andere Alternativen in anderen Ländern in Erwägung gezogen haben.

<sup>21</sup> Aus Oberbayern haben 32, in Schwaben/Mittelfranken/Unterfranken 17 und in Oberfranken/Oberpfalz/Niederbayern 3 Unternehmungen die Fragen im Rahmen der Befragung beantwortet.

<sup>22</sup> Insgesamt übersteigen die deutschen Direktinvestitionen im Ausland die Investitionen aus dem Ausland um rund 65 Mrd. DM (vgl. DEUTSCHE BUNDESBANK (A), div. Jahrgänge). Dem Schluß, daß Deutschland als Standort zunehmend an Attraktivität verliert, muß jedoch nicht unbedingt zugestimmt werden. Vielmehr „... fehlen empirische Untersuchungen über die Motive ausländischer Investoren, bei uns Direktinvestitionen durchzuführen. Die vorhandenen empirischen Daten legen jedoch eine andere Interpretation nahe ...“ (WESTERHOFF 1991, S. 32).



Direktinvestition noch keine bzw. nur sehr geringe Marktanteile hatten. Demzufolge spielte das Motiv Marktsicherung keine Rolle, wohl aber die Erschließung des deutschen Marktes. Ein ähnliches Bild zeichnet sich auch bei der Betrachtung der Nationalität des ausländischen Investors ab. Es zeigten sich keine nationalitätenspezifischen Unterschiede in der Bedeutungseinschätzung der Faktoren für die Standortwahl Deutschland. Dies gilt jedoch nicht für die Wahl des Regierungsbezirks als Standort. Hier zeigen sich durchaus nationalitätenspezifische Unterschiede in den Bewertungen der regionalen Standortfaktoren, die weiter unten noch näher behandelt werden. Zusammenfassend läßt sich der Schluß ziehen, daß die befragten ausländischen Unternehmungen den Standort Deutschland in erster Linie aus Marktaspekten gewählt haben. Die Motive für ausländische Direktinvestitionen in Deutschland sind also absatzorientiert.



Entwurf u. Bearbeitung: M. Heß u. T. Wernick

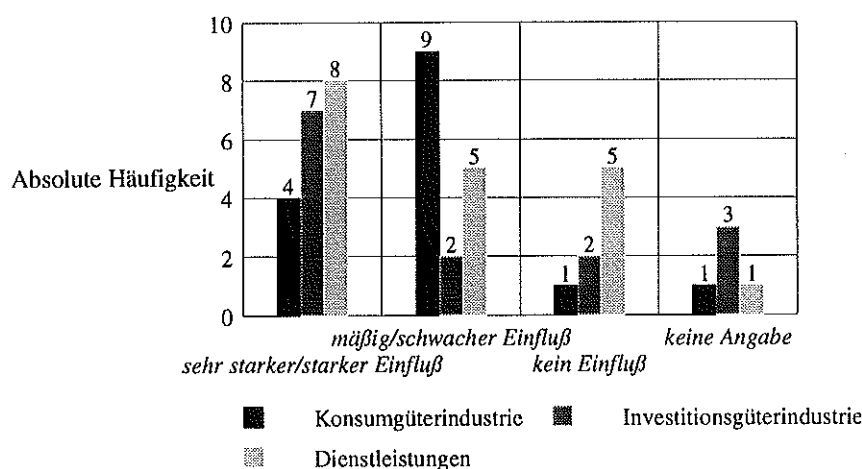
**Abbildung 10: Der Einfluß von Marktfaktoren auf die Standortwahl Deutschland (Quelle: Eigene Erhebungen).**

Die Bedeutung der Mitarbeiterqualifikation für den Standort Deutschland ist sehr differenziert zu betrachten. Insgesamt wird dem Faktor Mitarbeiterqualifikation mittlere Bedeutung beigemessen, jedoch schätzen Unternehmen aus dem Dienstleistungsbereich die Bedeutung qualifizierter Arbeitskräfte unterschiedlich ein, während Unternehmen im Konsum- und vor allem Investitionsgüterbereich diesem Faktor ein hohes Gewicht bescheinigen (vgl. Abbildung 11 und Kapitel 4.2.4).

Auch dem Standortfaktor Infrastruktur in Deutschland wird nur zweitrangig Einfluß beigemessen. Nur knapp 40% der befragten Unternehmen, insbesondere aber Unternehmen, die in Form von Neugründungen bzw. Kapitalbeteiligungen investierten, erachten diesen Faktor für die Wahl Deutschlands als wichtig.

Die regionalen Standortfaktoren legen - anders als bei den Bestimmungsgründen für die Standortwahl Deutschland - Unterschiede in der Bedeutungseinschätzung zwischen den verschiedenen Regierungsbezirken in Bayern offen. Während die Beurteilung des Standorts Deutschland in der Bewertung der Unternehmen aus verschiedenen Regierungsbezirken sich sehr homogen präsentiert, lassen sich die Unterschiede in der Beurteilung der Zielregionen auf unternehmensspezifische Unterschiede zurückführen. So kann z.B. die Herkunft des Investors -

die Nationalität - einen Beitrag zur Erklärung der Standortwahl leisten. Nationalitätencluster wurden schon auf Bundesebene untersucht.<sup>23</sup>



**Abbildung 11: Der Standortfaktor Mitarbeiterqualifikation nach Branchen (Quelle: Eigene Erhebungen).**

Übereinstimmend mit den Ergebnissen für den Standort Deutschland schätzten die untersuchten Investoren aus dem Ausland den Faktor Absatzmarkt am höchsten ein. Nicht nur die Versorgung des europäischen bzw. deutschen Marktes im Rahmen der Unternehmensstrategie, sondern auch die Sicherung regionaler Absatzmärkte (z.B. des süddeutschen Marktes) steht für die Unternehmungen im Vordergrund. Vor allem Dienstleistungsunternehmen<sup>24</sup> betrachten die Nähe zum Absatzmarkt als wichtig. Dies ist plausibel, da Dienstleistungen meist am bzw. mit dem Kunden erbracht werden. Bei der Betrachtung der Form der Direktinvestition zeigt sich, daß bei Kapitalbeteiligungen die Nähe zum Absatzmarkt weniger wichtig bewertet wurde. Hier beschränkt sich die Frage des Standorts auf die Unternehmen, die einen ausländischen Partner suchen. Das für den Standort Deutschland relativ unbedeutende Diversifikationsmotiv wird im Rahmen von Kapitalbeteiligung in diesem Zusammenhang auch als bedeutender eingeschätzt. Insgesamt zeigten sich aber kaum regionale Unterschiede in der Bewertung des Nähe zum Absatzmarkt.

Ähnliches gilt auch für die Verfügbarkeit von entsprechend qualifizierten Arbeitskräften. Praktisch alle befragten Unternehmen messen diesem Faktor bei der regionalen Standortwahl starken Einfluß bei.

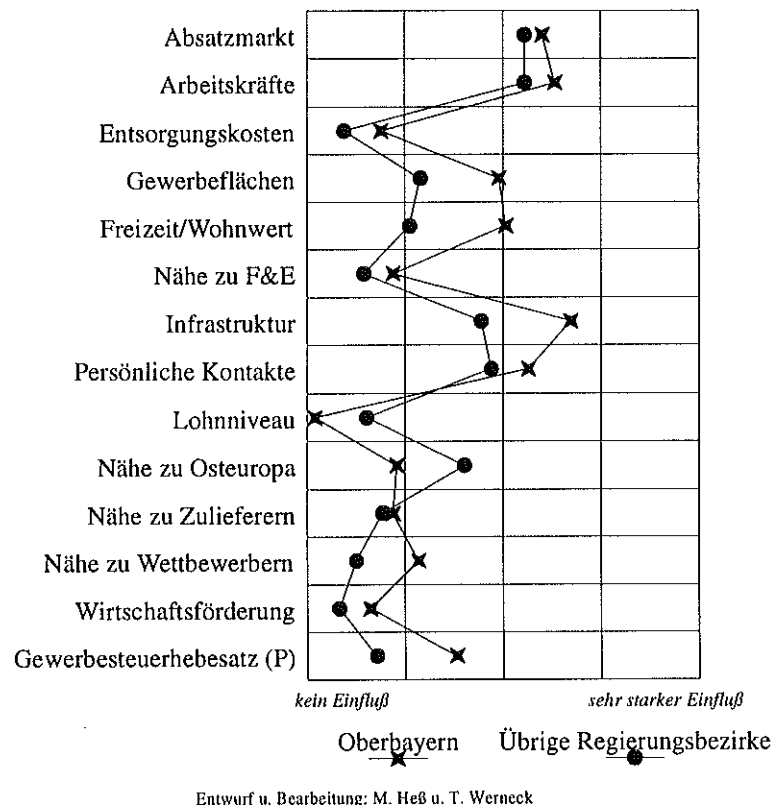
Regionale Bewertungsunterschiede zwischen dem Regierungsbezirk Oberbayern und den restlichen Bezirken haben sich besonders bei der Einschätzung des Standortfaktors Infrastruktur gezeigt. Die Nähe zu den Märkten in Osteuropa<sup>25</sup>, die Nähe zu Zulieferern und vor allem die regionale Wirtschaftsförderung werden als relativ unbedeutende Einflußfaktoren auf die regionale Standortwahl ausländischer Unternehmungen angesehen.

Der Gesamtkomplex der Infrastruktur als regionaler Standortfaktor läßt sich in folgende Teilbereiche untergliedern (vgl. IRMEN 1992, S. 160 ff.):

<sup>23</sup> Bekanntes Beispiel ist der japanische Nationalitätencluster im Raum Düsseldorf (vgl. SCHICKHOFF 1990; SCHLUNZE 1990).

<sup>24</sup> Acht der befragten 19 Dienstleistungsunternehmen gaben an, die Nähe zum Absatzmarkt habe einen sehr starken Einfluß auf die Standortwahl.

- Unter *sachkapitalorientierter Infrastruktur* versteht man Verkehrs- und Kommunikationseinrichtungen sowie umweltrelevante Ver- und Entsorgungseinrichtungen. Als Bestandteil des gesamtwirtschaftlichen Kapitalstocks sind sie von hoher regionalwirtschaftlichen Bedeutung.
- Zur *humankapitalorientierten Infrastruktur* zählen alle Institutionen, welche wichtig für Anpassungs- und Innovationsfähigkeit der bayerischen Wirtschaft sind (z.B. berufliche Bildungs- und Weiterbildungseinrichtungen).
- Als *haushaltsorientierte Infrastruktur* wird ein ganzes Bündel sozialer Einrichtungen bezeichnet. Dabei kann zwischen haushaltsnaher Basisinfrastruktur und Infrastruktureinrichtungen mit besonderer Bedeutung für hochqualifizierte Arbeitnehmer unterschieden werden.



**Abbildung 12: Polaritätenprofil<sup>26</sup> regionaler Standortfaktoren (Regierungsbezirksebene) in der Bewertung von Unternehmen aus unterschiedlichen Regierungsbezirken (Quelle: Eigene Erhebungen).**

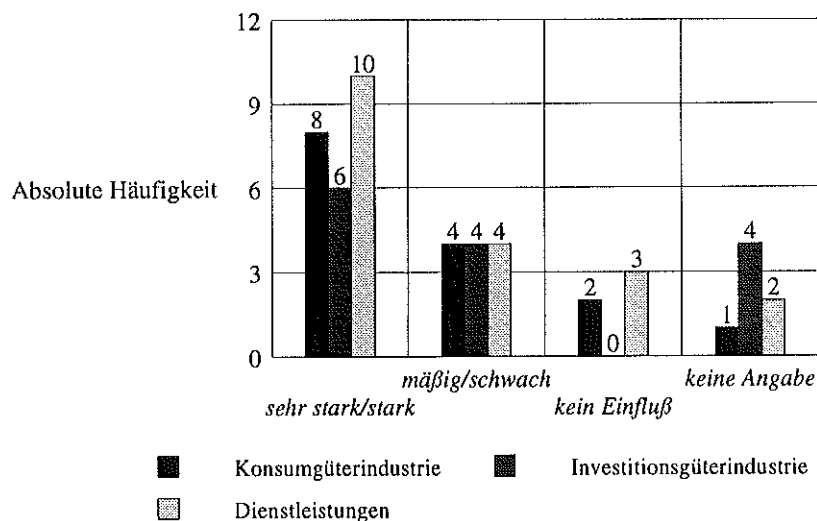
Zur produktionsrelevanten Infrastruktur zählen demnach Einrichtungen des Verkehrs, der Telekommunikation, der Ver- und Entsorgung (z. B. Energie, Abwasser) sowie der Berufsausbildung. Die Bereitstellung von Infrastruktur erfolgt im wesentlichen durch öffentliche Träger. Für die Grundsatzentscheidung, in Deutschland zu investieren, spielt die Infrastruktur (vgl. oben) nur eine zweitrangige Rolle. Dies ändert sich jedoch, wenn man die Frage auf den Regierungsbezirk bezieht. Hier wird der Einfluß der (regionalen) Infrastruktur als Standortfaktor

<sup>25</sup> Am höchsten wurde dieser Faktor bei den Übernahmen deutscher Betriebe bewertet.

<sup>26</sup> Faktoren, die ausschließlich den Dienstleistungsunternehmen bzw. Unternehmen des produzierenden Gewerbes vorgelegt wurden, sind mit (D) bzw. (P) gekennzeichnet. Nicht näher gekennzeichnete Faktoren gelten für beide Gruppen.

wesentlich höher bewertet. Auch hier zeigt sich, daß die Infrastruktur für Neugründungen besonders wichtig ist. Regionale Unterschiede werden also von den befragten Unternehmen deutlich wahrgenommen.

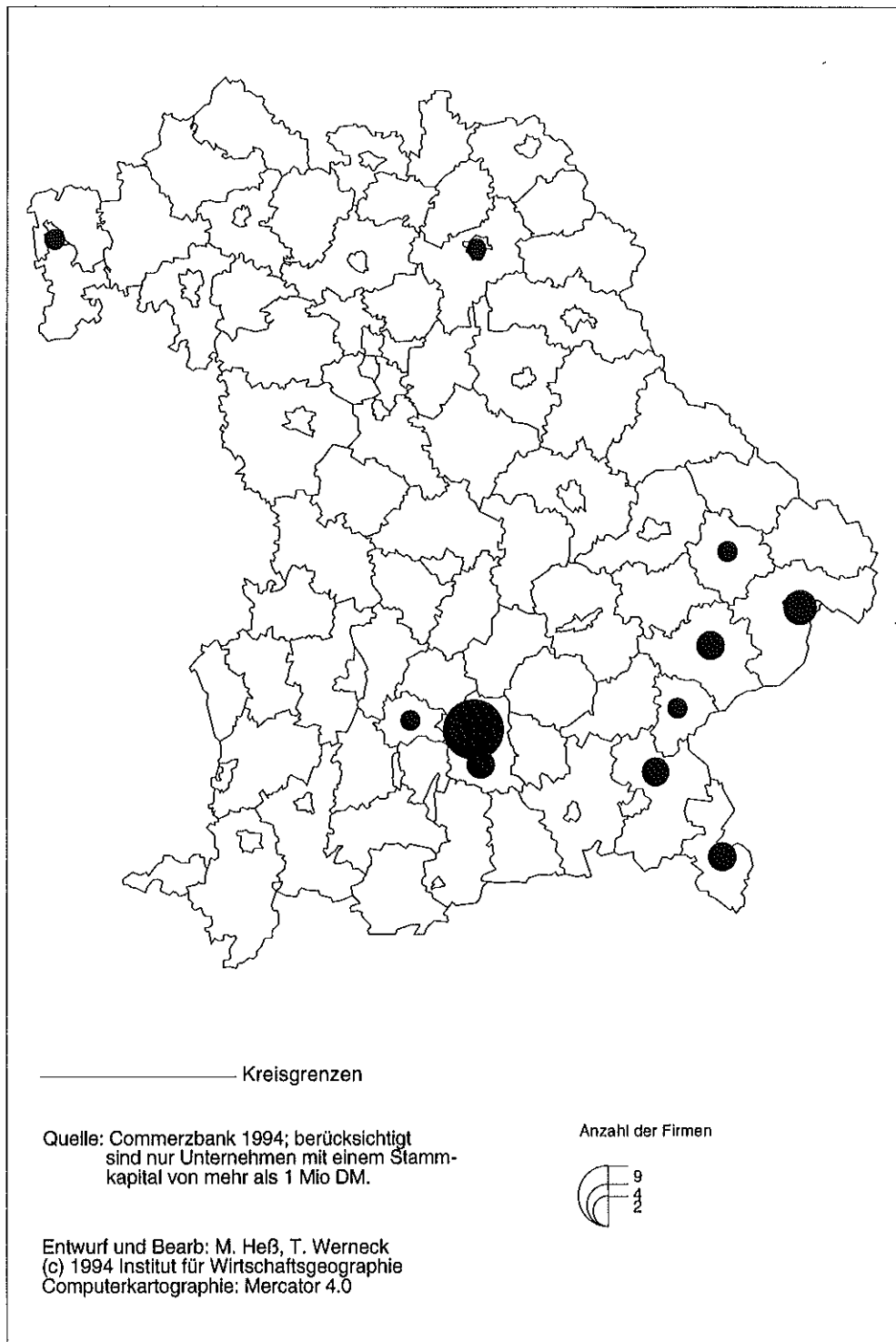
Ausländische Unternehmen, die in Oberbayern (in erster Linie München) investiert haben, messen der sachkapital- und humankapitalorientierten Infrastruktur größere Bedeutung bei als Unternehmen aus den restlichen Regierungsbezirken (vgl. Abbildung 12). In Oberbayern sind knapp die Hälfte der ausländischen Unternehmen dem Dienstleistungs-, jeweils ein Viertel dem Konsum- bzw. Investitionsgüterbereich zuzurechnen. Fast umgekehrt stellt sich die Verteilung in den restlichen Regierungsbezirken dar. Hier stammt nur rund ein Fünftel der Unternehmen aus dem Dienstleistungsbereich, die Rest teilt sich gleichmäßig in Konsum- und Investitionsgüterunternehmen. Zudem handelt es sich bei rund 60% der ausländischen Unternehmen in Oberbayern um Neugründungen, während in den restlichen Regierungsbezirken stärker in Form von Übernahmen und Kapitalbeteiligungen investiert wurde. Abbildung 13 zeigt den starken Einfluß der regionalen Infrastruktur auf Standortentscheidungen für alle Branchen, insbesondere für Unternehmen aus dem Dienstleistungs- und Konsumgüterbereich, bei denen es sich zu etwa zwei Drittel um Direktinvestitionen in Form von Neugründungen handelt.



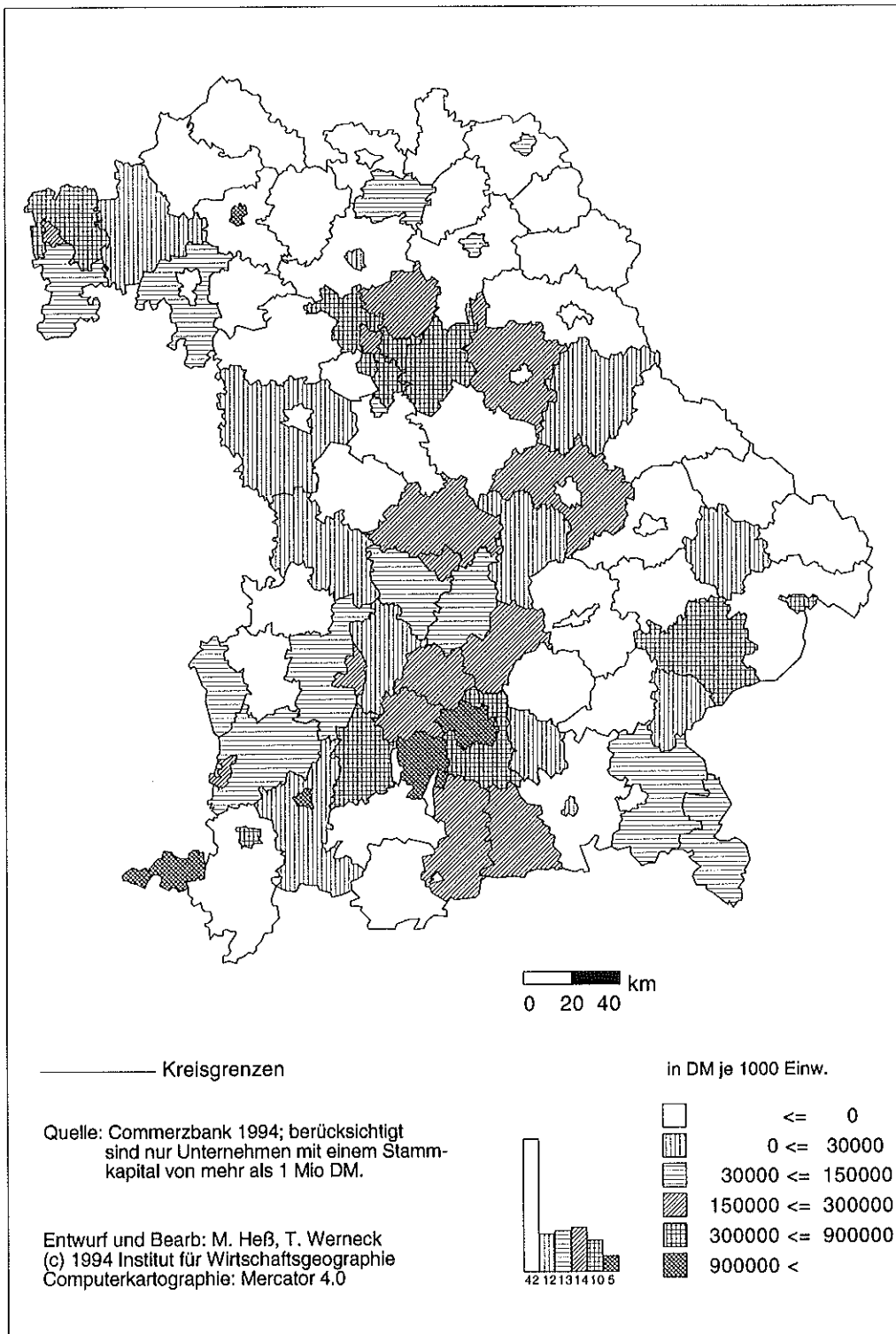
**Abbildung 13: Bewertung der regionalen Infrastruktur nach Branchen (Quelle: Eigene Erhebungen).**

Betrachtet man nun die regionale Verteilung<sup>27</sup> der ausländischen Unternehmen in Bayern, so kann man eine deutliche Konzentration der Direktinvestitionen in und nahe den Verdichtungsräumen ablesen. Vor allem der Raum München wird von den meisten Unternehmen aus dem Ausland als Standort in Bayern gewählt. München bietet sowohl eine gute regionale Infrastruktur, qualifizierte Arbeitsplätze und einen hohen Freizeit- und Wohnwert als auch den unmittelbaren Zugang zu einem großen regionalen sowie zum europäischen bzw. gesamtdeutschen Absatzmarkt (vgl. Karte 5).

<sup>27</sup> Die Aussagen werden auf alle ausländische Unternehmen in Bayern bezogen, die ein Stammkapital von mehr als 1 Mio. DM aufweisen können (vgl. COMMERZBANK 1994).



**Karte 6: Österreichische Direktinvestitionen in Bayern.**



**Karte 7: Bestand an ausländischem Stammkapital je 1000 Einwohner in den bayerischen Landkreisen und kreisfreien Städten 1992.**

In den ostbayerischen Regierungsbezirken gibt es eine sehr geringe Direktinvestitionstätigkeit. Lediglich in Niederbayern sind entlang der Grenze zu Österreich einige Investitionen aus dem Ausland zu verzeichnen, die auch fast ausschließlich aus dem Nachbarland Österreich stammen. In diesem Zusammenhang kann von Ansätzen eines Grenzclusters gesprochen werden (vgl. Karte 6).<sup>28</sup> Auf der bayerische Seite der Grenze und im Raum München sind österreichische Unternehmungen überproportional stark vertreten. Neben einer Reihe von Dienstleistungsunternehmen gehören diese Unternehmen hauptsächlich zum Energiebereich, zur Bauindustrie bzw. zur Investitionsgüterindustrie. Karte 1 zeigt die überragende Bedeutung der Verdichtungsräume als Standort ausländischer Direktinvestitionen in Bayern. Der Bestand der Direktinvestitionen je 1000 Einwohner untermauert dies (vgl. Karte 7). Die Landkreise mit mehr als 150 Tsd. DM ausländischem Stammkapital je 1000 Einwohner (1992) befinden sich fast ausschließlich nahe der Verdichtungsräume München, Nürnberg und Frankfurt. Ausnahmen stellen lediglich die Landkreise Schweinfurt (SKF), Lindau (KRAFT General Foods) und Kaufbeuren (Digital Equipment International, die jedoch nicht mehr existiert) dar, in denen jeweils einzelne, große Investitionen aus dem Ausland getätigt wurden.

### 4.2.3 Zulieferstrukturen

66% der befragten ausländischen Investoren in Bayern haben ihren Hauptsitz innerhalb des europäischen Raumes (EFTA- und EU-Staaten). Die restlichen Unternehmen stammen aus Nordamerika oder Ostasien.

Insgesamt greifen die ausländischen Investoren nur in relativ geringem Umfang auf osteuropäische Zulieferer zurück. Von 33 Unternehmen haben zwölf jeweils ein bis zwei Zulieferer in osteuropäischen Ländern, wobei Investoren aus den EFTA- und EU-Staaten das größte Interesse an dieser Region zeigen. Amerikanische und asiatische Unternehmen verhalten sich in Bezug auf Zulieferer aus Osteuropa zurückhaltend.

Die Gründe für diese Entwicklung liegen in der besonderen wirtschaftlichen und politischen Situation der Transformationsländer. In Polen beispielsweise stellt die Bürokratie bei der Planung und Tätigkeit von direkten Auslandsinvestitionen ein enormes Hindernis dar, ebenso das polnische Bankensystem, das durch immer wieder auftretende Insolvenzfälle geprägt und daher mit großer Unsicherheit behaftet ist. Zudem befürchten viele osteuropäische Länder, von ausländischen Unternehmen regelrecht „aufgekauft“ zu werden und lehnen etwaige Zuliefer- und Handelsbeziehungen von vornherein ab. Zulieferer im Ursprungsland der Investoren haben den Ergebnissen der Untersuchung zufolge eine geringere Bedeutung als angenommen. Von 22 Unternehmen aus den EFTA- und EU-Staaten greifen lediglich drei sowie einer der fünf amerikanischen Investoren auf mehr als 20 Zulieferer aus dem eigenen Land zurück. Vier der fünf ostasiatischen Investoren halten bis zu zehn Zulieferbeziehungen im eigenen Land aufrecht.

Als Zulieferregion ist der europäische Wirtschaftsraum lediglich für sieben der zwölf europäischen und für drei der fünf amerikanischen Unternehmen in Bayern bedeutend. Allerdings ist die Tendenz zu erkennen, daß ausländische Konzerne (insbesondere aus dem EFTA- und EU-Raum) in Bayern auch die lokale, bayerische Zulieferstruktur bevorzugen. Von nahezu allen Unternehmen in Anspruch genommen werden Lieferanten aus dem übrigen Deutschland. Unabhängig von der Herkunft der Investoren, haben Zulieferer aus Deutschland für diese quantitativ die größte Bedeutung. Ein Grund dafür dürfte nicht zuletzt der Faktor Transportkosten sein, der bei zu großer Entfernung von Produktionsstätte und Zulieferbetrieb limitierend wirken kann (vgl. HAGGETT 1991, S. 538 f.). Weitere Gründe liegen im hohen Ansehen des

---

<sup>28</sup> Die Standorte der wichtigsten anderen Investitionsnationen können dem Anhang entnommen werden.

Wirtschaftsstandortes Deutschland bezüglich des guten Logistik- und Infrastrukturnetzes und der hohen Mitarbeiterqualifikation.

Asien hat eine höhere Bedeutung als Zulieferstandort für ostasiatische Unternehmen. Jedes der untersuchten Unternehmen besitzt Verbindungen zu einem oder mehr Zulieferern aus dem eigenen Ursprungsland. Hier existiert wohl eine Bindung zwischen asiatischen Unternehmen und ihren Zulieferern im Herkunftsland. Deren Zahl beschränkt sich allerdings auf höchstens zehn Lieferanten im ostasiatischen Raum (von fünf Unternehmen haben vier ihre Zulieferer im jeweiligen Herkunftsland). Investoren aus dem europäischen Wirtschaftsraum stützen sich ebenso auf ostasiatische Zulieferer, jedoch in geringerem Umfang.

Als Standort für Lieferanten ausländischer Investoren in Bayern hat Nordamerika neben Osteuropa einen vergleichsweise niedrigen Stellenwert. Knapp 60% der befragten Unternehmen gaben an, daß neue Zulieferer nach der Tätigkeit ihrer Direktinvestition in Bayern hinzugekommen sind. Die meisten dieser neuen Lieferverflechtungen kamen dabei mit Unternehmen aus dem Wirtschaftsraum Bayern bzw. dem übrigen Deutschland zustande. Es läßt sich vermuten, daß dies positive Impulse für die lokale Zulieferstruktur nach sich zieht. In weit geringerem Umfang wurden Zulieferbeziehungen zu Unternehmen aus dem EU-Raum, Asien und Nordamerika aufgebaut. Der osteuropäische Raum weist als neuer Zulieferstandort dagegen, wie oben schon erwähnt, nur eine sehr geringe Bedeutung auf; differenziert nach dem Herkunftsland des Investors sind keine Besonderheiten beim Neuaufbau von Zulieferbeziehungen zu erkennen. In Abhängigkeit vom Umsatzvolumen der neugegründeten Tochtergesellschaften in Bayern variiert die Zahl der neu hinzugekommenen Zulieferer. Rund die Hälfte der befragten Unternehmen verfügt über ein Umsatzvolumen von über 100 Mio. DM. Diese Gruppe von Investoren nahm mit einer höheren Zahl von Zulieferer neue Beziehungen auf. Bei Investoren mit einem Umsatzvolumen zwischen 25 bis 100 Mio. DM sind weniger neue Zulieferer hinzugekommen, der Anteil von neuen Lieferanten in der Gruppe mit den niedrigsten Umsatzvolumina (5 bis 25 Mio. DM) ist am geringsten. Jedoch ist bei allen drei Umsatzgrößenklassen die Tendenz zu lokalen/regionalen (Bayern) und näheren (übriges Deutschland und EU-Raum) Zulieferstandorten feststellbar. Zulieferbeziehungen zu Wirtschaftsräumen wie Asien, Nordamerika oder Gesamteuropa werden v.a. bei kleinen und mittleren Unternehmen durch die großen Entfernungen eingeschränkt.

Im Rahmen der Befragung ausländischer Investoren wurde auch deutlich, daß bei den Unternehmen mit Zulieferunternehmen aus Nordamerika, Asien und Europa (ohne Deutschland) die Art ihrer Erzeugnisse, also Investitions- oder Konsumgüter, keinen Einfluß auf die Standortwahl ihrer Lieferanten hat. Bei Neugründungen und Beteiligungen an Unternehmen in Bayern, die sich hauptsächlich auf bayerische bzw. deutsche Zulieferprodukte stützen, konnten jedoch Unterschiede festgestellt werden. Unternehmen, die im Investitionsgüterbereich tätig sind, verfügen über ein größeres Zuliefernetz in Bayern sowie im übrigen Deutschland (mit jeweils mehr als 20 Zulieferern) als Unternehmen der Konsumgüterindustrie.

Eine mit der Dauer des Engagements in Bayern steigende engere Verflechtung mit bayerischen Unternehmen läßt sich aus den Untersuchungsergebnissen nicht ableiten, da ein relativ hoher Prozentsatz (36%) der befragten Unternehmen erst nach 1990 in Bayern investiert hat. Mit zunehmender Dauer der Investition am Standort ist jedoch zu vermuten, daß sich die Verflechtungen mit Unternehmen der Gastregion verstärken und damit auch größere Wachstumseffekte für die einheimischen Zulieferer zu erwarten sind (vgl. O'HUALLACHAIN 1984, S. 238 ff.). Dies gilt insbesondere für Neugründungen,

Hinsichtlich der Regionalstruktur der Zulieferbeziehungen ist ebenfalls zu hinterfragen, ob diese Abhängigkeiten von der Form der Auslandsinvestition (Neugründung, Übernahme oder Beteiligung) aufweist. Es wäre zu erwarten, daß Investitionen in Neugründungen durch stärkere



Bindungen an Zulieferbetriebe des Herkunftslandes gekennzeichnet sind als Investitionen in Übernahmen oder Beteiligungen, da bei den letztgenannten Investitionsformen ja schon in den meisten Fällen vor der Übernahme bzw. Beteiligung Zulieferbeziehungen zu inländischen Unternehmen bestanden, welche nach dem ausländischen Investitionseintritt beibehalten wurden. Dieser Sachverhalt konnte z.B. in einer Studie über Übernahmeinvestitionen bestätigt werden (vgl. O'HUALLACHAIN 1984). Bei Neugründungen hingegen ist eine stärkere Bindung an das Herkunftsland der Investoren zu erwarten. Denn es ist möglich, daß die Zulieferer im Herkunftsland, welche das ausländische Stammunternehmen beliefern, nun ebenfalls Zulieferer für das bayerische Tochterunternehmen werden. Ein weiterer Grund liegt in der Notwendigkeit, die gegenseitigen Bedürfnisse in einem gegenseitigen Lernprozeß zu erkennen. So können beispielsweise erst nach einer gewissen Einarbeitungszeit spezialisierte konstruktionsgebundene Vorprodukte geliefert werden. Ein ausländisches Unternehmen muß die ansässigen Zulieferstrukturen kennenlernen, um anschließend ein vertragliches Verhältnis mit bestimmten Zulieferern aufzubauen. Dieser Lernprozeß benötigt einen gewissen Zeitraum (vgl. O'HUALLACHAIN 1984, S. 244 ff.).

Für die untersuchten Unternehmen, die Angaben zu den Zulieferbeziehungen machten, konnte diese Hypothese nur bedingt bestätigt werden. Von den acht Unternehmen, die in Form von Neugründungen entstanden, haben alle Zulieferbeziehungen in das Herkunftsland. Drei dieser acht Unternehmen haben sogar mehr als zwanzig ihrer Zulieferer aus dem Ursprungsland ihres Investors. Bei den Investitionen in Form von Übernahme und Kapitalbeteiligung bestehen zwar ebenfalls in vielen Fällen noch Verflechtungen zu Zulieferern aus dem Herkunftsland des Mutterunternehmens, wenn auch nicht in dem Umfang wie bei den Neugründungen. Dieses Ergebnis ist jedoch vor dem Hintergrund relativ niedriger Fallzahlen vorsichtig zu bewerten.

Analog zu den Bindungen an das Herkunftsland stellt sich die Frage, ob ausländische Neugründungsinvestitionen schwächere Beziehungen zu Zulieferunternehmen in Bayern und im übrigen Deutschland unterhalten als Übernahmen und Beteiligungsinvestitionen. Die Bestätigung dieser Frage würde die bereits oben erwähnten Annahmen unterstreichen. Es wäre jedoch auch denkbar, daß für eine Neugründung in Bayern auch Beschaffungsmotive vorlagen und deshalb vorwiegend auf bayerische Zulieferer zurückgegriffen wird. Die Nutzung von „...Beschaffungsvorteile[n] der jeweiligen ausländischen Länder...“ ist ein wichtiges Motiv für Direktinvestitionen (vgl. LÜNING 1992, S. 159).

Von den 17 antwortenden Unternehmen, die Investitionen in Form von Beteiligungen und Übernahmen (Erwerb eines deutschen oder nicht-deutschen Betriebes) getätigt haben, bestehen bei allen Zulieferbeziehungen in Bayern. Zwölf dieser Unternehmen haben sogar mehr als zwanzig bayerische Zulieferer. Außerdem weisen diese Unternehmen auch Zulieferbeziehungen im übrigen Deutschland auf. Auch bei den Neugründungen ist eine enge Verflechtung mit inländischen Zulieferern erkennbar. Von den neun Neugründungen haben bis auf eine Ausnahme alle Zulieferer aus Bayern sowie aus dem übrigen Deutschland. Unabhängig von der Form der Direktinvestition war eine hohe Zahl an inländischen Zulieferern feststellbar.

Bei Erwerb eines deutschen Unternehmens durch einen ausländischen Investor sind überwiegend Beziehungen zu deutschen Zulieferern zu erwarten, da ein bereits in Bayern existierender Betrieb vermutlich eher auch auf bayerische bzw. deutsche Zulieferer zurückgreift. Die räumliche Nähe zwischen Zulieferer und Endabnehmer bringt Agglomerationsvorteile wie z.B. niedrigere Transport- und Kommunikationskosten (vgl. BRÖSSE 1971, S. 180). Darüber hinaus fördern auch „weiche“ Faktoren, wie persönliche Kontakte oder regionales Verbundenheitsgefühl, die Verflechtung zwischen Unternehmen und Zulieferer. Allerdings dürfen diese Vorteile nicht durch andere negative Faktoren, wie schlechtes Preis-Leistungs-Verhältnis oder Unzuverlässigkeit der Zulieferer, zunichte gemacht werden. Ist dies nicht der Fall, so bleiben mit dem Erwerb eines

deutschen Unternehmens auch die inländischen Zulieferer erhalten, da diese gewissermaßen „altbewährt“ und i.d.R. auf die Bedürfnisse des Endabnehmers angepaßt sind. Dieser Sachverhalt konnte bestätigt werden. Von den zehn Investitionen in Form des Erwerbs eines deutschen Unternehmens haben alle sowohl Zulieferer in Bayern wie im restlichen Deutschland. Neun der Unternehmen haben mehr als 20 Zulieferer in Bayern; sieben Unternehmen haben mehr als 20 im übrigen Deutschland. Aufgrund geringer Fallzahlen konnte ein Vergleich mit den Zuliefererverflechtungen bei Erwerb eines nichtdeutschen Unternehmens nicht gezogen werden.

Insgesamt profitierten die bayerischen Zulieferunternehmen von dem Engagement ausländischer Unternehmen. Bei knapp der Hälfte der ausländischen Unternehmen in Bayern entstanden neue Zulieferverflechtungen. Unterschiede in Abhängigkeit von der Form der Direktinvestition konnten dagegen nicht offengelegt werden. Neugründungen weisen nicht - wie erwartet - geringere Verflechtungen mit bayerischen Zulieferunternehmen auf (vgl. dazu auch O'HUALLACHAIN 1984, S. 245).

Gemessen an der Wirtschaftskraft Bayerns spielen ausländische Direktinvestitionen nur eine untergeordnete Rolle, ihr Beitrag zur Arbeitsplatzschaffung und Beschäftigungssicherung ist relativ gering. Dabei konzentrieren sich die Unternehmen v.a. auf die großen Verdichtungsräume mit einem entsprechenden Marktpotential und Fühlungsvorteilen zu den Wettbewerbern. Wie die Analyse der ausschlaggebenden Standortfaktoren zeigte, dürfte auch durch raumplanerische Maßnahmen und Ansiedlungsanreize in peripheren Regionen mittelfristig kaum eine Änderung der Präferenzen erreichbar sein.

### 4.2.4 Beschäftigungseffekte

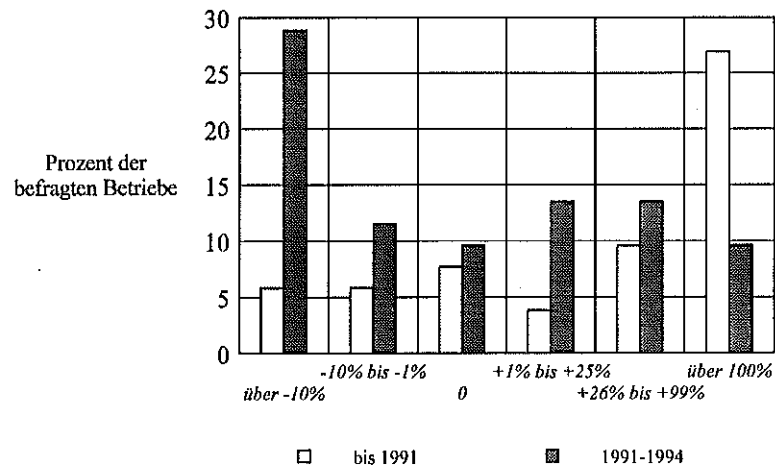
In der Literatur wird das Thema „Direktinvestitionen von Unternehmen im Ausland“ oft unter dem Aspekt der Beschäftigungswirkung betrachtet (vgl. u.a. BELLAK 1993, DEITMERS 1982, JUHL 1984). Von Interesse ist, ob eine Direktinvestition im Ausland positive oder negative Beschäftigungseffekte auf die Standorte im Gast- und Ursprungsland haben kann. In diesem Zusammenhang lassen sich für die Direktinvestitionen ausländischer Unternehmen in Bayern folgende Hypothesen ableiten, die sowohl den qualitativen als auch quantitativen Aspekt der Beschäftigungswirkungen berücksichtigen.

- *Quantitative Hypothese:* Direktinvestitionen aus dem Ausland schaffen und sichern Arbeitsplätze in Bayern.
- *Qualitative Hypothese:* Direktinvestitionen aus dem Ausland schaffen und sichern nur Arbeitsplätze für qualifizierte Arbeitnehmer in Bayern.

Die bayerischen Unternehmen in ausländischer Hand wurden gefragt, ob seit dem Engagement des Investors Arbeitsplätze abgebaut oder geschaffen wurden. Bei Direktinvestitionen, die vor 1991 getätigt wurden, bauten 6% der befragten Unternehmen mehr als 10% ihrer Belegschaft ab. Weitere 6% gaben an, daß sie bis zu 10% ihrer Beschäftigten entlassen hatten. Somit hatten ca. 12% der befragten bayerischen Unternehmen als Folge des ausländischen Engagements Arbeitsplätze abgebaut. Jedoch muß diese Zahl dahingehend relativiert werden, daß bei der Auswertung der Befragung 40% der Unternehmen nicht zugeordnet werden konnten. Dies kann unter anderem damit begründet werden, daß ein Teil dieser Unternehmen in diesem Zeitraum wohl noch nicht in Verbindung mit dem Investor stand. Betrachtet man nun lediglich die Unternehmen, die eindeutig zugeordnet werden konnten, so haben fast 20% dieser Unternehmen in diesem Zeitraum Mitarbeiter entlassen. Im Zeitraum zwischen 1991 und 1994 stieg die Zahl der Unternehmen mit rückläufiger Mitarbeiterzahl auf 40%, wobei jedes dritte Unternehmen die eigene Belegschaft um mehr als 10% reduziert hat. 8% gaben an, daß sie zwischen dem Jahr der Durchführung der Direktinvestition und 1991 keinerlei Mitarbeiterschwankungen hatten; für den Zeitraum von 1991 bis 1994 waren dies 10%.

Im ersten Zeitraum bis 1991 vergrößerten rund 4% der Unternehmen ihre Mitarbeiterzahl um 1%-25%; jedes zehnte Unternehmen erhöhte diese um 26%-99%, und rund ein Viertel der Unternehmen hat in diesem Zeitraum die Belegschaft mindestens verdoppelt. Im Vergleichszeitraum 1991-1994 stieg die Mitarbeiterzahl in 10% der Unternehmen um bis zu 25% an; lediglich 10% gaben an, daß sie 1994 in ihrem Unternehmen mindestens doppelt so viele Mitarbeiter haben wie noch 3 Jahren zuvor.

Zusammenfassend kann festgehalten werden, daß im Zeitraum bis 1991 deutlich mehr Stellen geschaffen als abgebaut wurden, während in den Jahren zwischen 1991 und 1994 der Stellenabbau stärker ausgeprägt war (vgl. Abbildung 14).



Entwurf u. Bearbeitung: M. Heß u. T. Wernke

**Abbildung 14: Beschäftigungsveränderung in den bayerischen Tochterbetrieben ausländischer Investoren (Quelle: Eigene Erhebungen).**

Von Interesse ist ebenfalls, ob durch die Direktinvestition in Bayern im Stammunternehmen des Investors Arbeitsplatzabbau erfolgte. Dies verneinten 87% der Unternehmen, ca. 8% waren der Meinung, daß Arbeitsplätze im Stammunternehmen des Investors zugunsten des bayerischen Standorts verloren gingen. In Bezug auf die Unternehmensgröße des Investors konnten keine Unterschiede festgestellt werden. Über 80% sowohl der Unternehmen mit weniger als 100 Beschäftigten als auch der Großunternehmen mit mehr als 500 Beschäftigten gaben an, keine Stellen abgebaut zu haben. Unterschiede in Abhängigkeit von der Branche konnten ebenfalls nicht offengelegt werden. Auch hier wurde von nicht ganz 90% der Unternehmen - unabhängig ob dem Investitionsgüter-, Konsumgüter- oder Dienstleistungsbereich zugehörig - die Frage nach einem Stellenabbau verneint.

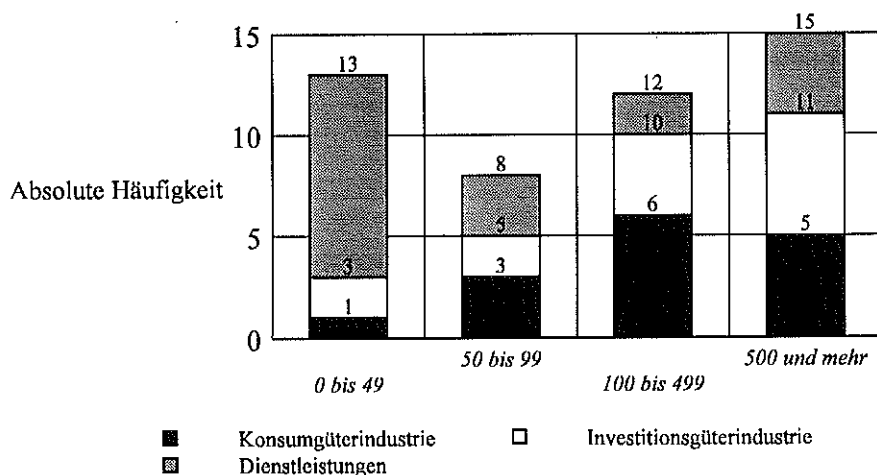
Mit der Durchführung einer Direktinvestition werden auch Entscheidungen im Hinblick auf die Unternehmensorganisation getroffen. So können bestimmte Funktionen nach einer Übernahme oder Neugründung von Mitarbeitern aus dem Mutterunternehmen erfüllt werden. In diesem Zusammenhang ist von Interesse, zu welchem Grad bei Neugründungen das Know-how und Arbeitskräftepotential des bayerischen Standortes genutzt wurde bzw. auf Führungskräfte aus dem Mutterunternehmen zurückgegriffen wurde. Bei Übernahmen stellt sich zudem die Frage, welche vorhandenen einheimischen Führungskräfte in ihren Positionen belassen wurden und welche wichtigen Unternehmenspositionen durch Führungskräfte aus dem Mutterunternehmen substituiert wurden. 36% der befragten Unternehmen bestätigten, keine neuen Mitarbeiter aus dem Stammunternehmen unter Vertrag zu haben. Knapp ein Viertel der Unternehmen (19%) verfügt über einen einzigen Mitarbeiter aus dem Stammhaus. In lediglich 10% der Unternehmen sind mehr als zehn Mitarbeiter aus dem Stammunternehmen beschäftigt; in rund einem Drittel

## 4.2 Ausländische Direktinvestitionen in Bayern

(35%) wurden zwischen zwei und neun Stellen durch Angehörige des Investorunternehmens besetzt. Dies gilt gleichermaßen für Unternehmen aus dem Investitionsgüter-, Konsumgüter- und Dienstleistungsbereich. In welchem Umfang dies jedoch wichtige Leitungspositionen waren, konnte nicht ermittelt werden.

Klassifiziert man die befragten Unternehmen nach der Beschäftigtenzahl, so hatten 27% weniger als 50 Mitarbeiter. Weitere 18% beschäftigten zwischen 50 und 99 Mitarbeiter; die restlichen Unternehmen sind der Kategorie mit mehr als 100 Beschäftigten zuzurechnen, wobei die Hälfte (27%) schon zu den Großunternehmen mit mehr als 500 Arbeitnehmern gezählt werden kann. Die Investitionsobjekte in Bayern lassen sich demnach nicht einer bestimmten Größenklasse zuordnen, sondern sie umfassen sowohl Groß- als auch Mittel- und Kleinunternehmen.

Die Befragung ergab, daß der Dienstleistungsbereich bei kleineren Unternehmen (gemessen an der Mitarbeiterzahl) überrepräsentiert ist. In der Klasse 1 bis 49 Mitarbeiter sind von 13 Unternehmen 10 im Bereich Dienstleistungen anzusiedeln, während bei den Großunternehmen das produzierende Gewerbe mit elf von 15 Unternehmen überproportional vertreten ist (vgl. auch Abbildung 15).



Entwurf u. Bearbeitung: M. Heß u. T. Werneck

**Abbildung 15: Anzahl der Beschäftigten in den bayerischen Tochterbetrieben 1995 (Quelle: Eigene Erhebungen).**

In rund einem Drittel der Fälle liegt heute die Beschäftigtenzahl der befragten Unternehmen um mehr als 10% unter dem Niveau von 1991. Darüber hinaus läßt sich feststellen, daß die Beschäftigtenzahl in ungefähr der Hälfte gesunken bzw. unverändert ist. Im Vergleich zum übrigen Deutschland fallen diese Werte nicht aus dem Rahmen und entsprechen vielmehr dem allgemeinen Trend zur Rationalisierung. Diese Entwicklung zeigt sich auch bei der Betrachtung des Zusammenhangs zwischen Art der Güter, die ein Unternehmen anbietet, und dem Beschäftigungsniveau. Von den untersuchten Unternehmen reduzierten insbesondere Investitionsgüterhersteller ihren Mitarbeiterstamm. Acht der 21 Unternehmen, die Arbeitsplätze abbauten, kamen aus diesem Bereich. Dagegen stammen immerhin 9 der 21 Unternehmen, deren Beschäftigtenzahl zunahm, aus dem Bereich Dienstleistungen; 11 von 16 Unternehmen konnten Arbeitsplätze sichern bzw. neue Stellen schaffen.

Aufschlußreich sind die Werte, die sich durch die regionale Differenzierung ergeben. Für Oberbayern zeigte sich ein relativ ausgeglichenes Bild. Absolut gesehen stieg die Gesamtbe-

beschäftigtenzahl in den Jahren 1991 bis heute sogar leicht an. Anders stellt sich die Situation in Westbayern (Unterfranken, Mittelfranken, Schwaben) und Ostbayern (Oberfranken, Oberpfalz, Niederbayern) dar. In Westbayern überstieg insgesamt der Arbeitsplatzabbau die Zahl der Neueinstellungen, wenn auch einige Unternehmen (4 von 14 ) ihre Beschäftigtenzahlen steigern konnten. Eine Bewertung von Ostbayern ist mit drei Fällen nicht zu leisten; die antwortenden Unternehmen bestätigten jedoch einen Verlust an Arbeitsplätzen in ihren Betrieben.

Die sektorale Differenzierung deutet einen Beschäftigungstrend in Richtung Dienstleistungsbereich an. Im Produktionssektor machen sich dagegen Rationalisierung und Automation im Hinblick auf die Beschäftigungszahl bemerkbar. Die positiven Beschäftigungseffekte durch die Unternehmen aus dem Dienstleistungsbereich konnten aber nicht den Verlust an Arbeitsplätzen im sekundären Sektor auffangen. Zusätzlich zeigt sich der Trend zum Personalabbau für Unternehmen mit großen Umsätzen (über 100 Mio.).

Zusammenfassend bestätigen die Ergebnisse neuere Entwicklungen in der Wirtschaft, die jedoch nicht allein auf die Wirkung von Direktinvestitionen zurückgeführt werden können. Eine besondere Beachtung verdient jedoch die regionale Betrachtung der Untersuchungsergebnisse. Selbst die relativ grobe Einteilung in Ost-, West- und Oberbayern belegt erhebliche wirtschaftsstrukturelle Unterschiede, gerade in Bezug auf die Entwicklung der Beschäftigtenzahlen in den befragten Unternehmen.

Bei der Betrachtung der Auswirkungen von Direktinvestitionen ausländischer Betriebe in Bayern auf die Mitarbeiterqualifikation wird von der Hypothese ausgegangen, daß Entscheidungen in großen Unternehmen stärker zentralisiert sind als in kleinen Unternehmen. Die Folge sind weniger Stellen für hochqualifiziertes Personal aus Bayern in den Funktionen Management, Forschung und Entwicklung (F&E). Diese Funktionen verbleiben bei großen Unternehmen im Stammhaus, während die Entscheidungsbefugnisse bei kleineren Unternehmen in Bayern von dem Mutterunternehmen weniger stark eingeschränkt werden.

Die Qualifikation der Mitarbeiter in den untersuchten Unternehmen wurde über die Tätigkeit operationalisiert. Dabei wurde folgende Rangfolge von hoch- zu weniger qualifiziert angenommen: Management - F&E - Verwaltung - Vertrieb - Produktion. Die Verteilung der Mitarbeiter nach diesem Kriterium wurde zur Unternehmensgröße in Beziehung gesetzt. Zu diesem Zweck wurden drei Größenklassen gebildet: kleinere Unternehmen mit bis zu 100 Mitarbeitern, mittlere Unternehmen mit 101 bis zu 500 Mitarbeitern und Großunternehmen mit mehr als 501 Mitarbeitern.

Bei den kleineren Unternehmen liegt der Schwerpunkt der Mitarbeiterverteilung auf den Bereichen Verwaltung und Vertrieb; im Vergleich mit den anderen Größenklassen ist das Management überrepräsentiert. Dies ist auch durch die überwiegende Branchenzugehörigkeit der befragten kleineren Unternehmen im Bereich Dienstleistungen bedingt.<sup>29</sup> Deshalb ist auch der Bereich Produktion nur schwach vertreten. Mittelgroße Unternehmen beschäftigen demgegenüber maximal 20% ihrer Mitarbeiter im Management, Großunternehmen sogar nur maximal 10%. Die Verwaltung ist ähnlich dem Managementbereich bei den kleineren Unternehmen sehr stark vertreten. Auch hier lassen sich ähnliche Gründe ins Feld führen.

Beschäftigungs- und Wachstumseffekte von ausländischen Direktinvestitionen stellen für Bayern einen wirtschaftspolitisch sehr wichtigen Fragenkomplex dar. Nur bei positiven Impulsen für die bayerische Beschäftigungssituation und Zulieferindustrie sind raumplanerische Maßnahmen im Hinblick auf ausländische Investoren begrüßenswert. Beschäfti-

---

<sup>29</sup> Zudem ist der Anteil der in diesem Bereich Beschäftigten höher, da die Zahl der Mitarbeiter insgesamt gering ist.

gungsveränderungen lassen sich für die befragten Unternehmen im Zeitablauf identifizieren. Zwischen Durchführung der jeweiligen Direktinvestition und 1991 bauten ca. 12% der Unternehmen Arbeitsplätze in Bayern ab, während 40% der Unternehmen ihre Belegschaft vergrößerten. Zwischen 1991 und 1994 schrumpfte dagegen in knapp der Hälfte der befragten Unternehmen die Belegschaft. Dies ist jedoch vor dem Hintergrund der schwachen konjunkturellen Lage der Wirtschaft zu sehen, die auch ausländische Unternehmen zwang, am Standort Bayern vermehrt Arbeitsplätze abzubauen. Regional differenziert zeigen sich deutlich Unterschiede zwischen den Regierungsbezirken. Während in den zusammengefaßten Regierungsbezirken West- und Ostbayerns die Beschäftigungszahl der ausländischen Unternehmen sank, stieg diese in Oberbayern leicht an. Eine sektorale Analyse zeigt, daß hinter dieser positiven Beschäftigungsentwicklung der letzten Jahre vor allem Dienstleistungsunternehmen stehen, die sich in der Stadt und im Landkreis München konzentrieren. Arbeitsplatzverluste waren in erster Linie im produzierenden Gewerbe zu beklagen.



### 5 SCHLUSSBETRACHTUNG UND ZUSAMMENFASSUNG

Die Internationalisierung der Wirtschaft ist ein Phänomen, das in der öffentlichen Diskussion eine zunehmende Beachtung erfahren hat. Wirtschaftliche Aktivitäten überschreiten seit langem nationale Grenzen, ungeachtet aller Bemühungen um politische Integration. Die Diskussion um den Wirtschaftsstandort Deutschland und den Standort Bayern ist dominiert von Kostenargumenten und gekennzeichnet durch das Bemühen um eine sog. Standortsicherung; mögliche positive Effekte transnationaler Unternehmenstätigkeit für die heimische Wirtschaft treten dabei häufig in den Hintergrund. Die Sorge um die Entwicklung der heimischen Wirtschaft und eine positive Entwicklung des Arbeitsmarktes ist in einigen Aspekten sicher nicht unbegründet, dennoch gilt es die unterschiedlichen Motive und Wirkungen von Direktinvestitionen näher zu analysieren, will man ein realistisches Bild über tatsächliche Effekte der Internationalisierung auf den Wirtschaftsraum Bayern erhalten.

Die Bedeutung von Direktinvestitionen und deren Auswirkungen auf den Wirtschaftsraum Bayern wurden in zwei Richtungen untersucht. Zum einen wurden auf der Grundlage semi-strukturierter Interviews beispielhaft Motive und Wirkungen bayerischer Unternehmenstätigkeit im Ausland analysiert. Dabei zeigte sich, daß bayerische Direktinvestitionen im Ausland nicht nur aus Kostengründen, sondern vielmehr aus Marktsicherungs- und Markterschließungsgründen durchgeführt werden. Für die Standorte führt dies nicht notwendigerweise zu einem Beschäftigungsabbau (vgl. dazu auch VERBAND DER BAYERISCHEN METALL- UND ELEKTRO-INDUSTRIE 1995); in vielen Fällen konnte Belege für die Sicherung qualifizierter Arbeitsplätze gefunden werden. Ein ursächlicher Zusammenhang zwischen Direktinvestitionen und Beschäftigungsabbau konnte nicht nachgewiesen werden. Auch für die heimische Zulieferindustrie ergeben sich neue Marktpotentiale. Wenngleich die mittel- und osteuropäischen Transformationsländer als Zielregion für bayerische Investoren zunehmend an Bedeutung gewinnen, bleiben die wichtigsten Zielländer aber nach wie vor die westlichen Industrienationen.

Zum anderen wurden im Rahmen einer standardisierten Befragung ausländische Investoren in Bayern genauer analysiert. Direktinvestitionen aus dem Ausland konzentrieren sich vor allem auf die Verdichtungsräume München, Nürnberg/Fürth/Erlangen und Frankfurt (Region Bayerischer Unterrhein). Die Gründe dafür liegen den Untersuchungsergebnissen zufolge v.a. in der Infrastrukturausstattung, einem qualifizierten Arbeitsmarkt, sog. weichen Standortfaktoren und in Marktmotiven. Die Beschäftigungseffekte ausländischer Investitionen in Bayern sind quantitativ nicht überzubewerten, es wurden allerdings regionale Unterschiede deutlich. Während in Oberbayern seit 1991 ein Beschäftigungszuwachs in den untersuchten Unternehmen insbesondere des Dienstleistungssektors zu verzeichnen ist, mußte in den übrigen Regierungsbezirken überwiegend Personalabbau im selben Zeitraum konstatiert werden. Bayerische Zulieferer profitieren häufig vom ausländischen Engagement in Bayern; in über der Hälfte aller untersuchten Fälle entstanden neue Zulieferbeziehungen und damit Wachstumsimpulse für die bayerische Wirtschaft.

Vor dem Hintergrund veränderter weltwirtschaftlicher Rahmenbedingungen sieht sich auch die bayerische Wirtschaft neuen Herausforderungen gegenüber. Um auf den Weltmärkten bestehen zu können, sind bayerische Unternehmen in steigendem Maße gezwungen, international zu agieren, um wettbewerbsfähig zu bleiben. Die vorliegenden Untersuchungsergebnisse belegen, daß diese Tatsache nicht generell als Bedrohung für den Wirtschaftsstandort Bayern zu sehen ist,

sondern viele positive Entwicklungsmöglichkeiten birgt. eine differenziertere Diskussion der Standortdebatte erscheint unter diesem Aspekt dringend geboten.



### Literaturverzeichnis

ADEBAHR, HUBERTUS (1981): Direktinvestitionen. Eine Problemskizze. Berlin: Duncker & Humblot.

AJAMI, RIAD A. UND DAVID A. RICKS (1981): Motives of Non-American Firms Investing in the United States. In: Journal of International Business Studies, Winter 1981, S. 25-34.

ARNOLD, ULLI (1989): Global Sourcing - An Indispensable Element in Worldwide Competition. In: Management International Review, 29/4, S. 14-28.

BATHELT, HARALD (1992): Erklärungsansätze industrieller Standortentscheidungen. In: Geographische Zeitschrift, Heft 4, S. 194-213.

BAYERISCHES LANDESAMT FÜR STATISTIK UND DATENVERARBEITUNG (1984): Statistisches Jahrbuch für Bayern. München.

BAYERISCHES LANDESAMT FÜR STATISTIK UND DATENVERARBEITUNG (1987): Statistisches Jahrbuch für Bayern. München.

BAYERISCHES LANDESAMT FÜR STATISTIK UND DATENVERARBEITUNG (1990): Statistisches Jahrbuch für Bayern. München.

BAYERISCHES LANDESAMT FÜR STATISTIK UND DATENVERARBEITUNG (1993): Statistisches Jahrbuch für Bayern. München.

BAYERISCHES STAATSMINISTERIUM FÜR ERNÄHRUNG, LANDWIRTSCHAFT UND FORSTEN (1994): Bayerischer Agrarbericht 1994. München.

BAYERISCHES STAATSMINISTERIUM FÜR WIRTSCHAFT UND VERKEHR (1993a): Die Wirtschaftsförderung in Bayern. Daten und Fakten für Investoren. Teil 2. München.

BAYERISCHES STAATSMINISTERIUM FÜR WIRTSCHAFT UND VERKEHR (1993b): Technologie-, Transfer- und Innovationsförderung in Bayern. München.

BELLAK, CHRISTIAN (1993): Effekte aktiver Direktinvestitionen im Ursprungsland. (=Europäische Hochschulschriften, Bd. 1433. Reihe V). Frankfurt a.M: Peter Lang Verlag.

BERGER, MANFRED (1985): Auslandsinvestitionen kleiner und mittlerer Unternehmen. In: Schriftenreihe des Ifo-Instituts für Wirtschaftsforschung, Nr. 116, Berlin.

BERGER, MANFRED UND LUITPOLD UHLMANN (1984): Auslandsinvestitionen kleiner und mittlerer Unternehmen. Ifo-Schnelldienst 30/84, S. 8-14.

BEYFUSS, JÖRG (1987): Deutsche Direktinvestitionen im Ausland - Exportkonkurrenz oder Marktsicherung. (=Beiträge zur Wirtschafts- und Sozialpolitik, Band 155). Köln: Deutscher Instituts-Verlag.

BEYFUSS, JÖRG UND BERND H.-J. KITTERER (1990): Deutsche Direktinvestitionen im Ausland. Bestandsaufnahme und Ergebnisse einer Unternehmungsbefragung. (=Beiträge zur Wirtschafts- und Sozialpolitik, Band 181). Köln: Deutscher Instituts-Verlag.

- BIERICH, MARCUS (1988): Fertigungsstandorte im internationalen Vergleich. In: Zeitschrift für betriebswirtschaftliche Forschung 40, H. 9, S. 824 -844.
- BÖSSMANN, EVA (1983): Unternehmungen, Märkte, Transaktionskosten: Die Koordination ökonomischer Aktivitäten. In: WiSt 12, H. 3, S. 105-111.
- BRAND, DIANA (1992): Konsequenzen der regionalen Blockbildung für die Welthandelsentwicklung. In: Ifo-Schnelldienst, H. 12, S. 10-23.
- BRANDIS, DIRK (1980): Typologie und Einflußfaktoren für private Direktinvestitionen im Ausland. Frankfurt a.M.: R. Fischer Verlag.
- BRAUN, GERHARD (1988): Die Theorie der Direktinvestition. Köln.
- BROCKFELD, HENNING UND MARTIN HESS (1994): Die Wirtschaftsstruktur Bayerns - eine multivariate Typisierung. In: Mitteilungen der Geographischen Gesellschaft in München, Bd. 79, S. 211-230.
- BRÖSSE, ULRICH (1971): Industrielle Zulieferbeziehungen als Standortfaktor. In: Veröffentlichungen der Akademie für Raumforschung und Landesplanung, Band 65, Hannover.
- BÜHNER, ROLF (1984): Rendite-Risiko-Effekte der Trennung von Eigentum und Leitung im diversifizierten Großunternehmen. In: Zeitschrift für betriebswirtschaftliche Forschung 36, H. 10, S. 812-824.
- COASE, RONALD H. (1937): The Nature of the Firm. In: Economica, Vol. 4, S. 386-405
- COMMERZBANK (1994): Wer gehört zu wem. Beteiligungsverhältnisse in Deutschland. 18. Auflage. Düsseldorf/Mönchengladbach.
- DEITMERS, JÜRGEN (1982): Auslandsinvestitionen und inländische Beschäftigung. Probleme der Ermittlung heimischer Beschäftigungswirkungen von Direktinvestitionen. (=Europäische Hochschulschriften, Bd. 353, Reihe V). Frankfurt a.M.
- DEUTSCHE BUNDESBANK (div. Jahrgänge): Bilanz der Direktinvestitionsbeziehungen des Landes Freistaat Bayern. Blatt S 130.
- DEUTSCHE BUNDESBANK (div. Jahrgänge): Die Kapitalverflechtung der Unternehmen mit dem Ausland. Mai.
- DONGES, JÜRGEN B. UND PAULGEORG JUHL (1979): Deutsche Privatinvestitionen im Ausland: Export von Arbeitsplätzen? Konjunkturpolitik, 13. Jg., S. 203-224.
- DÜLFER, EBERHARD (1992): Internationales Management in unterschiedlichen Kulturbereichen. München und Wien: Oldenbourg.
- DUNNING, JOHN H. (1988): The Eclectic Paradigm of International Production: a Restatement and some possible Extensions. In: Journal of International Business Studies, Spring, S. 1-31.

- ERNST, ANGELIKA UND HANNS-GÜNTHER HILPERT (1990): Japans Direktinvestitionen in Europa - Europas Direktinvestitionen in Japan: Bestandsaufnahme und wirtschaftspolitische Empfehlungen. München: Ifo-Institut für Wirtschaftsforschung.
- FIKENTSCHER, WOLFGANG R. UND PETER MORITZ (1980): Die Auswirkungen deutscher Direktinvestitionen in Entwicklungsländern auf die Produktion und Beschäftigung der Bundesrepublik Deutschland. (= Schriften zur angewandten Wirtschaftsforschung, 39). Tübingen: J.C.B. Mohr.
- GAEBE, WOLF (1994): Standort Deutschland: Attractiveness for German investors and investors from abroad is decreasing. In: Gaebel, Wolf und Eike W. Schamp [Hrsg.]: Gateways to the European market: Case studies from the Netherlands and Germany. (=Wirtschaftsgeographie, Bd. 4). Münster, Hamburg: LIT, S. 103-119.
- GÄLLI, ANTON (1995): Bayern und China: Alte Beziehungen nützen der Wirtschaftsentwicklung. In: Ifo-Schnelldienst, 48. Jg., H. 9, S. 3-4.
- GÄLLI, ANTON et al. (1995): Mobilisierung Bayerns für Fernost. In: Ifo-Schnelldienst, 48. Jg., H. 10-11, S. 17-36.
- GLATZ, HANS UND HANS MOSER (1989): Ausländische Direktinvestitionen in Österreich. Auswirkungen auf Beschäftigung, Wachstum und Wettbewerbsfähigkeit der Industrie. Frankfurt a.M., New York: Campus.
- GLICKMAN, NORMAN J. UND DOUGLAS P. WOODWARD (1989): The New Competitors. o.O.: Basic Books.
- HAGGETT, PETER (1991): Geographie - eine moderne Synthese. New York: UTB.
- HALBACH, AXEL J. (1994): Deutsche Direktinvestitionen: Der Strukturwandel setzt sich fort. In: Ifo-Schnelldienst, 47. Jg., H. 24, S. 18-22.
- HEBGEN, HANS J. (1990): Planung von Direktinvestitionen im Ausland. In: Aachener Beiträge zur internationalen Zusammenarbeit, Bd. 15, Aachen.
- HÖHNE, R., JÖRG MAIER (O.J.): Wirtschaftsbeziehungen zwischen Bayern und Ungarn, insbesondere im Handwerk sowie Rückwirkungen auf Ostbayern. Unveröff. Manuskript, Bayreuth.
- HYMER, STEPHEN (1976): The International Operations of National Firms: A Study of Direct Foreign Investment. Cambridge, Mass.
- ICKRATH, HANS-PETER (1992): Standortwahl der „neuen technologieorientierten Unternehmen (NTU)“. Empirische Wirtschaftsforschung, Bd. 22. Münster, Hamburg: Lit Verlag.
- IRMEN, ELEONORE (1992): Regionale Infrastrukturausstattung - ein Engpaßfaktor. In: Geographische Rundschau, H.3, S. 160-166.
- JUHL, PAULGEORG (1984): Ergebnisse neuerer Untersuchungen der heimischen Beschäftigungseffekte von Auslandsinvestitionen. In: Weltwirtschaftliches Archiv, Bd. 120, H. 2, S. 376-384.
- JUNGNICKEL, ROLF (1992): Die Internationalisierung deutscher Unternehmen - Stand und Perspektiven. In: Kumar, Brij N. und Helmut Haussmann [Hrsg.]: Handbuch der internationalen

Unternehmenstätigkeit. Erfolgs- und Risikofaktoren, Märkte, Export-, Kooperations- und Niederlassungsmanagement. München: C. H. Beck, S. 45-70.

JUNGNICKEL, ROLF (1993): Neue Trends der internationalen Direktinvestition. In: Wirtschaftsdienst VI, S. 317-324.

KAYSER, GUNTER UND UWE SCHWARTING (1981): Auslandsinvestitionen als Unternehmensstrategie. In: Wirtschaftsdienst, 61 Jg., S. 454-468.

KINDLEBERGER, CHARLES P. (1969): American Business Abroad. Six Lectures on Direct Investment. New Haven: Yale University Press.

LINDLAR, LUDGER (1995): Hat Westdeutschland ein Standortproblem? DIW-Wochenbericht 35. URL: <http://www.diw.de/diwwbd/95-35-1.html/>

LORZ, JENS OLIVER (1993): Direktinvestitionen des verarbeitenden Gewerbes in Industrieländern. In: Die Weltwirtschaft, H. 2, S. 149-166.

LÜNING, JÖRG (1992): Direktinvestitionen und Standortverhalten von multinationalen Unternehmen. Eine theoretische und empirische Analyse für die Region Wien. Wien: Service Fachverlag.

MAIER, JÖRG et al. (1993): Verflechtungsanalyse Nordbayern-Westböhmen. Unveröffentlichtes Gutachten, Bayreuth.

MENCK, KARL W. UND BERND SCHNATZ (1994): Perspektiven der wirtschaftlichen Entwicklung Südafrikas: Chancen und Risiken für deutsche und europäische Unternehmen. Baden-Baden.

OECD [HRSG.] (1983): Nachfragemacht: Die Ausübung von Marktmacht durch marktstarke Nachfrager. Bericht des Wettbewerbsausschusses der OECD. (=FIW-Dokumentation 4). Köln, München: Heymann.

O'HUALLACHAIN, BREANDAN (1984): Linkages and Foreign Direct Investment in the United States. In: Economic Geography, July 1984, S. 238-253.

O'HUALLACHAIN, BREANDAN (1986): The Role of Foreign Direct Investment in the Development of Regional Industrial Systems: Current Knowledge and Suggestions for a Future American Research Agenda. In: Regional Studies 20, April 1986, S.151-162.

OLLE, WERNER (1983): Deutsche Direktinvestitionen in Entwicklungsländern - „Arbeitsplatzexport“ in Niedriglohnländer? (=Arbeitspapier der Seminarreihe Weltwirtschaft, Entwicklungspolitik und Arbeitsplatzsicherung 6). Bonn - Bad Godesberg: Friedrich-Ebert Stiftung, Abt. Politische Bildung.

OPPENLÄNDER, KARL HEINRICH (1992): Direktinvestitionen und Internationalisierung der deutschen Wirtschaft. In: Kumar, Brij N. und Helmut Haussmann [Hrsg.]: Handbuch der internationalen Unternehmenstätigkeit. Erfolgs- und Risikofaktoren, Märkte, Export-, Kooperations- und Niederlassungsmanagement. München: C. H. Beck, S. 35-44.

OPPENLÄNDER, KARL HEINRICH UND W. GERSTENBERGER (1992): Direktinvestitionen als Ausdruck zunehmender Internationalisierung der Märkte. In: Ifo-Schnelldienst, 45. Jg., H. 10, S. 3-11.

PORTER, MICHAEL (1988): Wettbewerbsstrategie. 5. Aufl. Frankfurt a. M.: Gabler.

POTT, PHILIPP (1983): Direktinvestitionen im Ausland. Investitionsmotive, Standortfaktoren und Hilfsmittel bei der Entscheidung für die optimale Auslandsinvestition. München: Minerva-Publikation.

ROLOFF, OTTO; BRANDER, SIBYLLE; BARENS, INGO UND CLAUDIA WESSELBAUM (1994): Direktinvestitionen und internationale Steuerkonkurrenz. (=Finanzwissenschaftliche Schriften, Bd. 58), Frankfurt a. M.: Peter Lang.

SCHICKHOFF (1990): Japanische Direktinvestitionen in der Bundesrepublik Deutschland, insbesondere in Nordrhein-Westfalen. In: Berichte zur deutschen Landeskunde, Bd. 64, H. 1, S. 49-66.

SCHLUNZE ROLF D. (1990): Räumliche Diffusion japanischer Unternehmen in der Bundesrepublik Deutschland und Berlin (West) von 1955 - 1989. Dargestellt anhand eines multiplen Regressionsmodells. (=METAR Manuskripte des Geographischen Instituts der FU Berlin. Empirische und Angewandte Regionalforschung, Bd. 16). Berlin.

SCHNELL, RAINER; HILL, PAUL UND ELKE ESSER (1992): Methoden der empirischen Sozialforschung. 4. Aufl. München: Oldenbourg.

SCHOENBERGER, ERICA (1988): Multinational Corporations and the New International Division of Labour: A Critical Appraisal. International Regional Science Review, 11/2, S. 105-119.

SENTI, RICHARD (1992): Zölle und nichttarifäre Handelshemmnisse. In: Kumar, Brij N. und Helmut Haussmann [Hrsg.]: Handbuch der internationalen Unternehmenstätigkeit. Erfolgs- und Risikofaktoren, Märkte, Export-, Kooperations- und Niederlassungsmanagement. München: C. H. Beck, S. 121-140.

SOUZA, ANTHONY DE UND FREDERICK P. STUTZ (1994): The World Economy - Resources, Location, Trade, and Development. 2. Aufl. New York: MacMillan.

STEHN, JÜRGEN (1992): Ausländische Direktinvestitionen in Industrieländern. (=Kieler Studien). Tübingen: J.C.B. Mohr.

STEIN, INGO (1992): Die Theorien der multinationalen Unternehmung. In: Schoppe, Siegfried G. [Hrsg.]: Kompendium der internationalen Betriebswirtschaftslehre. 2. Aufl. München: Oldenbourg, S. 49-151

TESCH, PETER (1980): Bestimmungsgründe des internationalen Handels und der Direktinvestitionen. Berlin: Duncker & Humblot.

VERBAND DER BAYERISCHEN METALL- UND ELEKTRO-INDUSTRIE [HRSG.] (1995): Investitionen im Ausland: Umfang, Richtung, Motive, Arbeitsplatzeffekte. München.

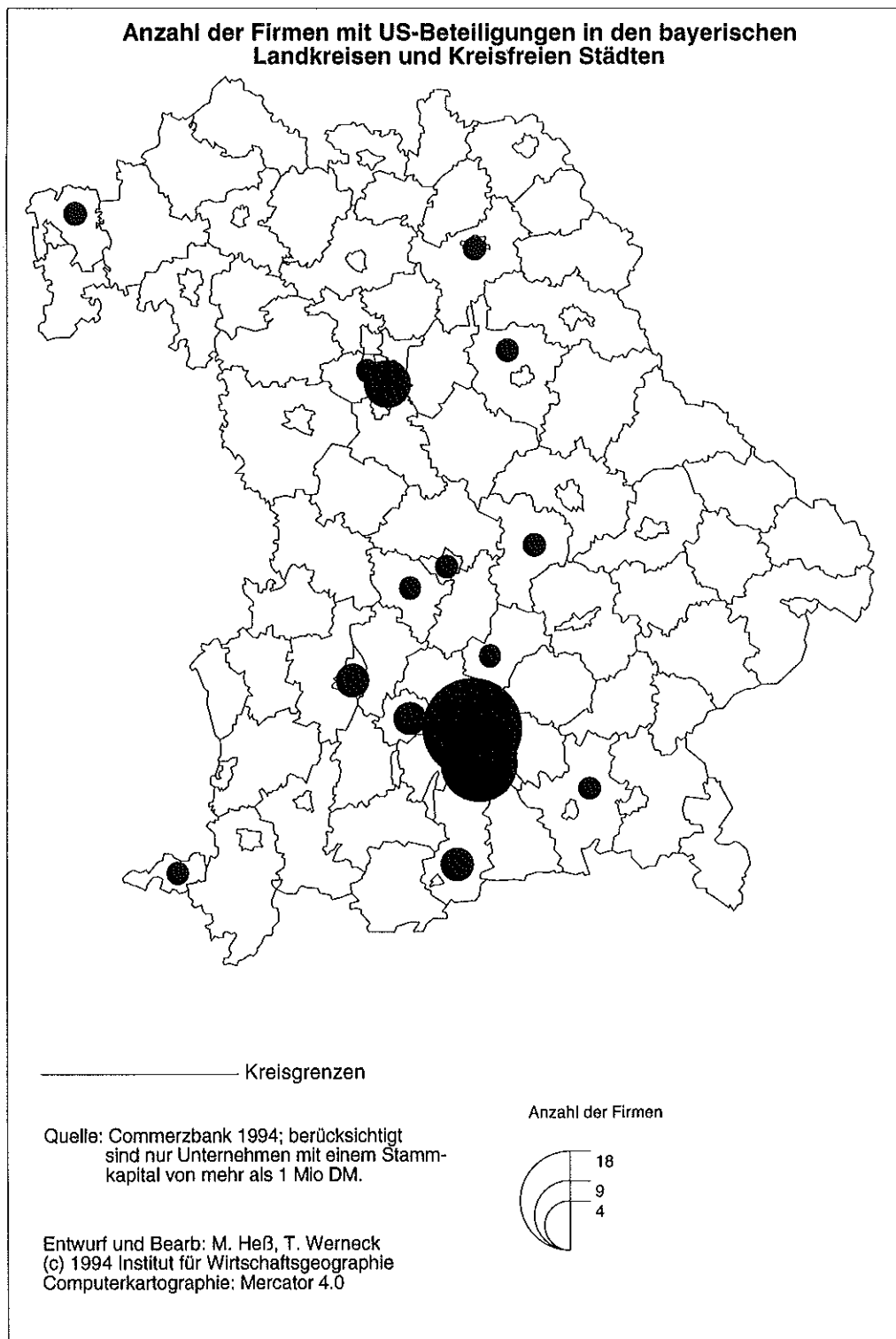
WAGNER, JOACHIM UND CLAUS SCHNABEL (1994): Determinants of German Foreign Direct Investment: Evidence from Micro Data. Zeitschrift für Wirtschafts- und Sozialwissenschaften, 114, S. 185-191.

WANG, ZHEN QUAN UND NIGEL J. SWAIN (1995): The Determinants of Foreign Direct Investment in Transforming Economies: Empirical Evidence from Hungary and China. Weltwirtschaftliches Archiv, H. 2, S. 359-382.

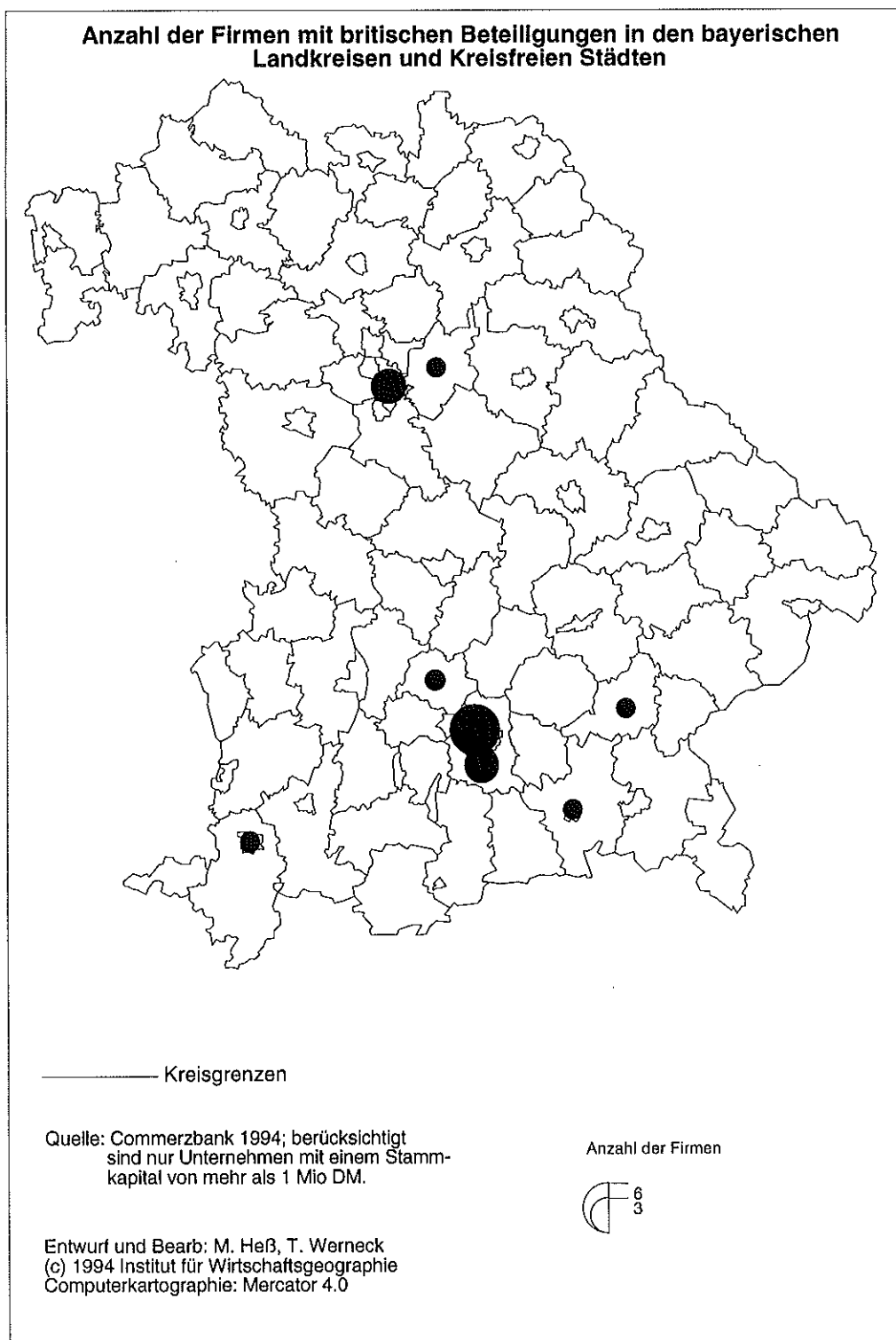
WESTERHOFF, HORST-DIETER (1991): Direktinvestitionen zur Internationalisierung der deutschen Wirtschaft. In: Ifo-Studien, H. 3, S. 19-37.

WILLIAMSON, OLIVER E. (1975): Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications. A Survey in the Economics of Internal Organisation. New York.

Anhang 1:

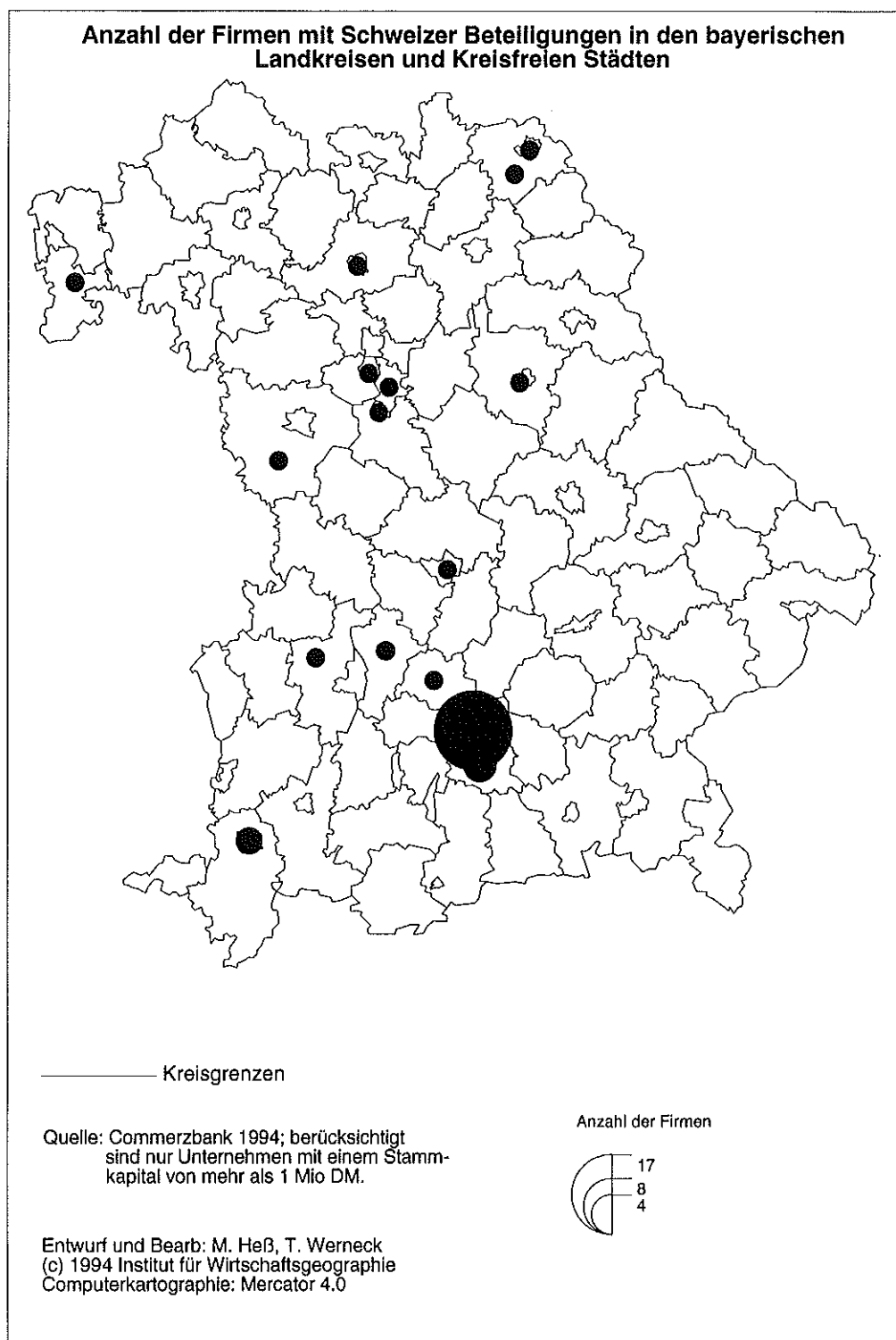


Anhang 2:

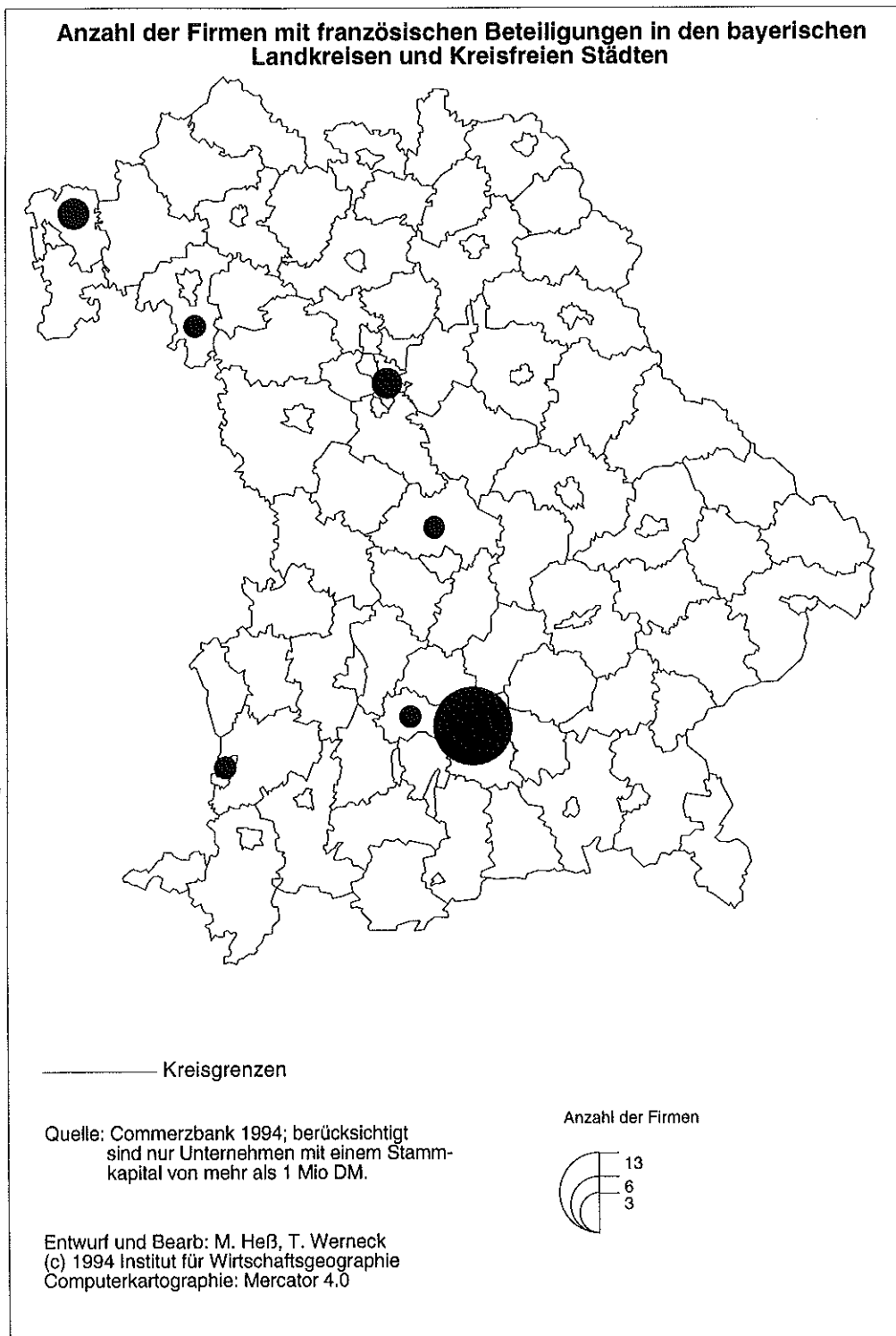




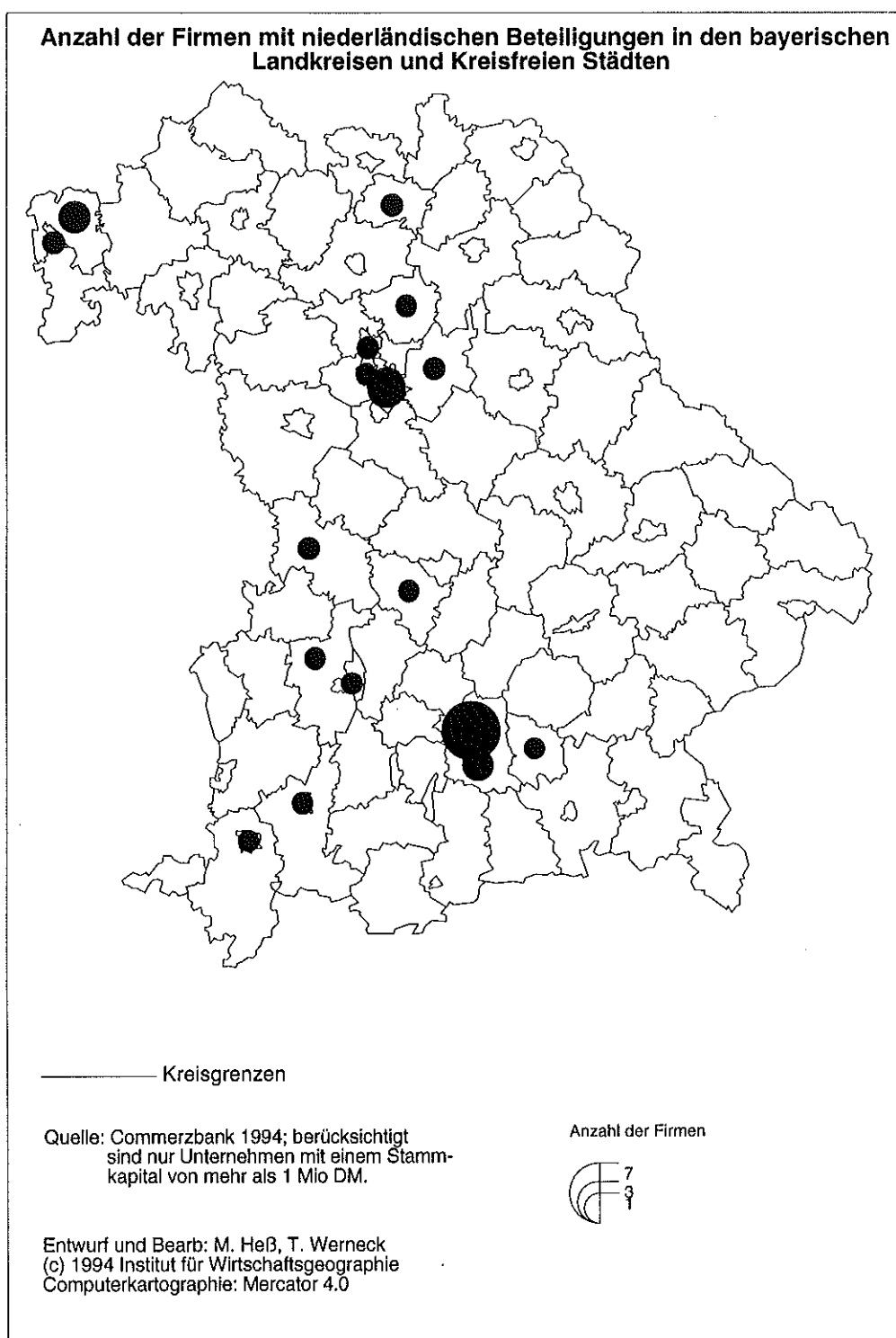
Anhang 3:



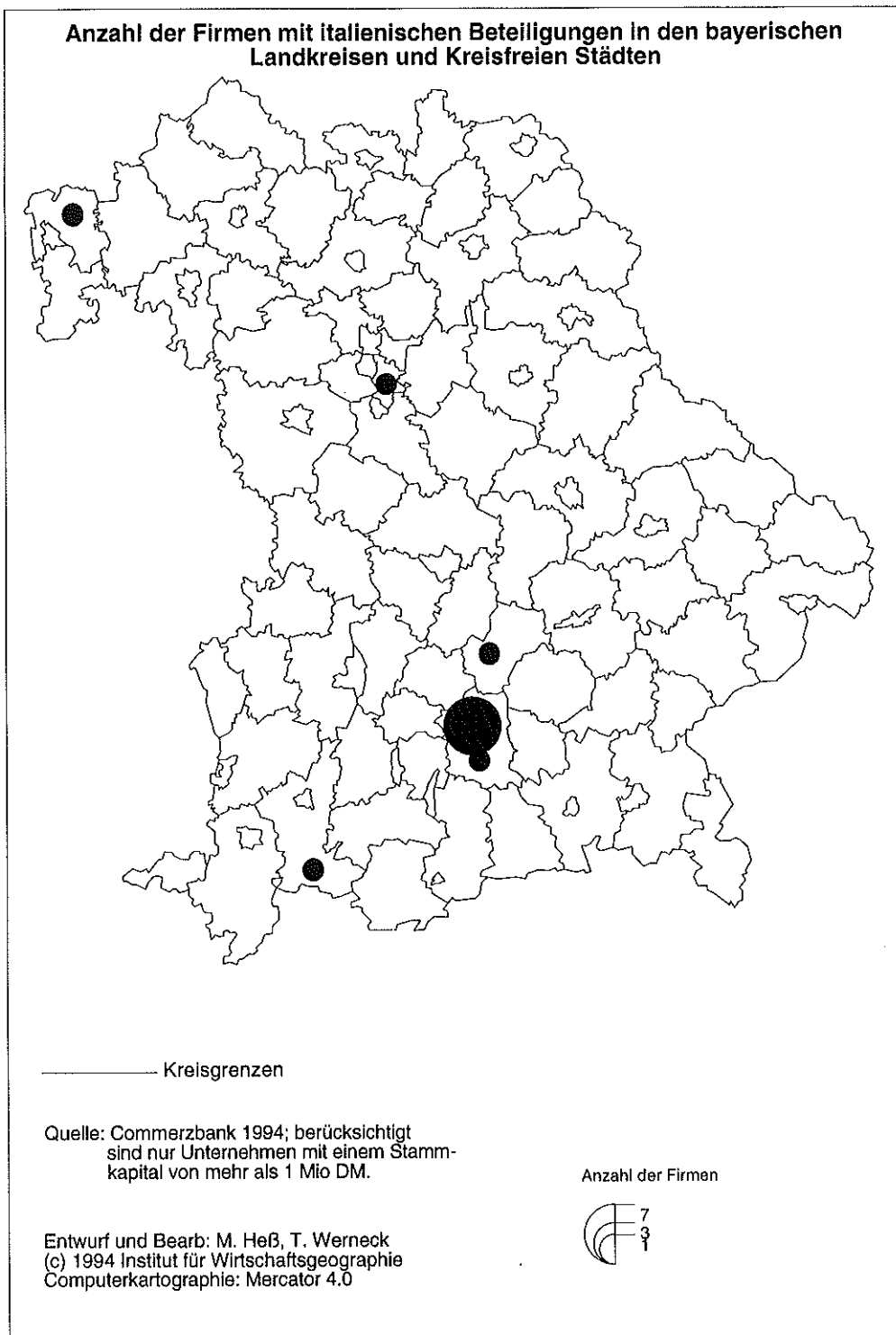
Anhang 4:



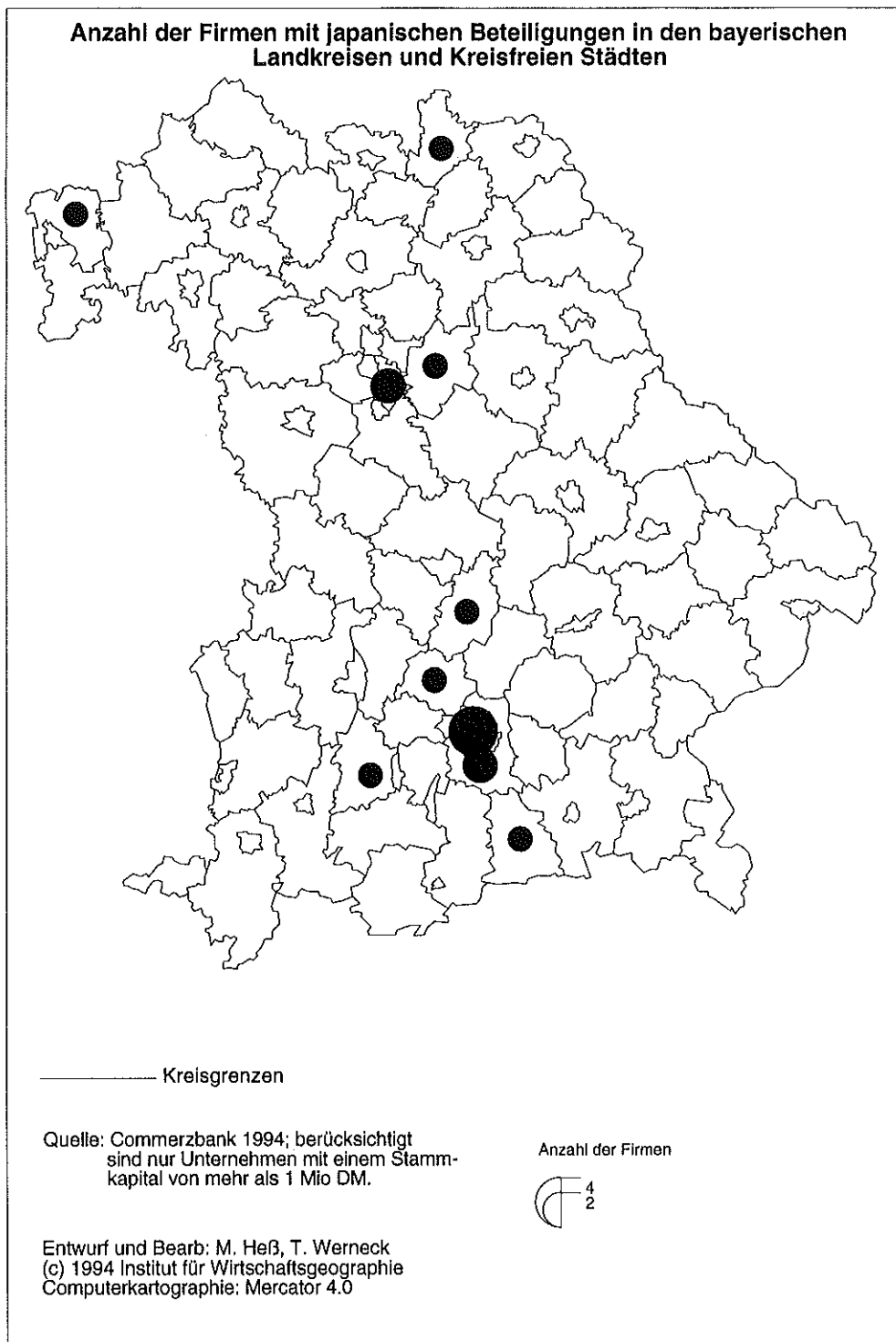
Anhang 5:



Anhang 6:



Anhang 7:



### Stichwortverzeichnis

#### —A—

Abhängigkeitsverhältnis  
  Von Zulieferern 17  
Absatzorientierung *Siehe* Motive  
Ansiedlungspolitik *Siehe* Wirtschaftsförderung  
Arbeitskräftepotential 26  
Arbeitsplatzexport 8; 13; 14; 31  
Auslandsinvestition  
  Direktinvestition 11  
Außenhandel 24; 32; 34; 37; 39; 43  
Außenhandelstheoretische Ansätze 11

#### —B—

Backward Linkages *Siehe* Zulieferverflechtungen  
Beschaffungsorientierung *Siehe* Motive  
Beschäftigungswirkungen 31; 34; 38; 43; 45; 48; 64  
  Primäre 12; 64  
  Qualitative 12; 64  
  Quantitative 12; 64  
  Sekundäre 12; 64  
Beteiligung  
  Zulieferverflechtungen 16  
Billiglohnländer 28

#### —D—

Direktinvestition  
  Alter der 17; 62  
  Definition 11  
  Theorie der 11  
  Wirkung auf den Außenhandel 49  
Direktinvestitionsbilanz  
  Bayerns 2  
  Deutschlands 1

#### —E—

Exportsubstitution 17

#### —F—

F&E-Einrichtungen 26  
Fallstudien 28  
Form der Direktinvestition  
  Beschäftigungswirkungen 14  
  Wirkungen auf Zulieferer 16; 64  
Forward Linkages *Siehe* Zulieferverflechtungen

#### —H—

Herkunftsnation *Siehe* Nationalität

#### —I—

Industrieökonomische Ansätze 11  
Infrastruktur 26; 56  
  Regionale 20; 58

#### —J—

job-export-Hypothese *Siehe* Arbeitsplatzexport

#### —K—

Konstruktionsgebundene Zulieferung 18; 63  
Kostenorientierung *Siehe* Motive  
Kundennachfolge 32; 48

#### —L—

Lohnkosten 21

#### —M—

Marktmotive 54  
Methodische Vorgehensweise 9  
Mitarbeiterqualifikation 55  
Mittelfranken 35  
Motive 8; 21; 28; 35; 36; 38; 41; 46; 48; 51; 52

#### —N—

Nationalität 17; 55  
Nationalitätencluster 17; 56  
Neue internationale Arbeitsteilung (NIDL) 31  
Neugründung  
  Zulieferverflechtungen 16; 62  
Niederbayern 42

#### —O—

Oberbayern 44  
Oberfranken 37  
Oberpfalz 40  
Organisationsstruktur 65

#### —Ö—

Österreich 61

#### —P—

Portfolioinvestition 11  
Produktionsform  
  Zulieferverflechtungen 16

### —R—

Regionale Infrastruktur *Siehe* Infrastruktur  
Regionale Standortfaktoren *Siehe* Standortfaktoren  
Rücklauf 9

### —S—

Schwaben 47  
Single-Sourcing 16  
Standort Bayern 26  
Standort Deutschland 52  
Standortfaktoren 26; 37; 39; 43; 54  
    Regionale 52; 55  
    Weiche 26; 63  
Standortwahl 20  
Systemzulieferer 16

### —T—

Technologieniveau 16; 65  
Transaktionskostenansatz 11

Transformationsländer 5; 61

### —U—

Unterfranken 33

### —V—

Vor-Ort-Service 54

### —W—

Wachstumswirkungen 15; 67  
Wirkungen *Siehe* Beschäftigungswirkungen  
    Sekundäre 15  
Wirtschaftsförderung 18; 19; 36; 38; 49

### —Z—

Zuliefererverflechtungen 15; 32; 35; 36; 38; 43; 46;  
    49; 61  
Wirkungsrichtungen 15





### **Verzeichnis der WRU-Berichte**

- Heft 1    Schmude, Jürgen; Baumhoff, Ralph; Leiner, Robert: Computergestützte Kartographie unter Windows.X+65 S., 23 Abb. 1995. ISBN 3-931 349-00-4, DM 13,-
- Heft 2    Haas, Hans-Dieter; Brockfeld, Henning; Winklmaier, Gerda (Hrsg.): Ghana. Exkursionsbericht 1994. VIII+90 S., 20 Abb. 1995. ISBN 3-931-349-01-2, DM 15,-
- Heft 3    Nutz, Manfred; Schmude, Jürgen: Statistiken zum Bildungswesen. Eine Auswahl der wichtigsten Statistiken für die regionalwissenschaftliche Bildungsforschung. VI+59 S., 1995. ISBN 3-931-349-02-0, DM 12,-
- Heft 4    Siebert, Sven: Verpackungswirtschaft im Umbruch. Eine empirische Studie zu Wechselwirkungen von Umweltauflagen, technologischem Wandel und Regionalentwicklung im wiedervereinigten Deutschland. XXXV+124 S., 50 Abb. 1995. ISBN 3-391-349-03-9, DM 25,-
- Heft 5    Haas, Hans-Dieter; Heß, Martin; Werneck, Till: Die Bedeutung der Direktinvestitionstätigkeit für den Wirtschaftsraum Bayern. X+85 S., 29 Abb. 1995. ISBN 3-391-349-04-7, DM 18,-

Bezug der Hefte über das Institut für Wirtschaftsgeographie der Universität München, Ludwigstraße 28, 80539 München, Tel. 089/2180-2231, Fax 089/2180-3809, Email [Sekretariat@wigeo.bwl.uni-muenchen.de](mailto:Sekretariat@wigeo.bwl.uni-muenchen.de) oder über den Buchhandel.

Eine aktuelle Liste der bereits erschienenen Hefte ist unter <http://www.bwl.uni-muenchen.de/lehreinh/wigeo/Reihen/> erhältlich.

